

Die Rolle externer wirtschaftlicher Akteure in Bürgerkriegsökonomien und ihre Bedeutung für Kriegsbeendigungsstrategien in Afrika südlich der Sahara

Michael Brzoska/Wolf-Christian Paes

Kontakt:
Deutsche Stiftung Friedensforschung (DSF)
Am Ledenhof 3-5
D-49074 Osnabrück
Fon: +49.(0)541.600.35.42
Fax: +49.(0)541.600.79.039
www.bundesstiftung-friedensforschung.de
info@bundesstiftung-friedensforschung.de

Michael Brzoska
Institut für Friedensforschung und Sicherheitspolitik
an der Universität Hamburg (IFSH)
Falkenstein 1
D-22587 Hamburg
Fon: +49.(0)40.866.07.710
E-mail: brzoska@ifsh.de

Wolf-Christian Paes
Bonn International Center for Conversion (BICC)
An der Elisabethkirche 25
D-53113 Bonn
Fon: +49.(0)228.911.960
E-mail: paes@bicc.de

© 2007 Deutsche Stiftung Friedensforschung
Gestaltung, Satz und Herstellung: atelier-raddatz.de und DSF
Druck: Günter-Druck GmbH, Georgsmarienhütte
Alle Rechte vorbehalten.
Printed in Germany 2007

Spendenkonto der Deutschen Stiftung Friedensforschung:
Sparkasse Osnabrück, Konto 1230, BLZ 265 501 05

Inhalt

	Seite
Zusammenfassung.....	4
Abstract.....	6
1. Problemstellung und Leitfragen	8
2. Anlage und Forschungsmethodik	11
3. Bürgerkriegsökonomien und ihre externen wirtschaftlichen Verbindungen	13
4. Extern vermarktete Ressourcen in sechs afrikanischen Konfliktgebieten.....	16
4.1 Angola.....	16
4.2 Demokratische Republik Kongo	16
4.3 Liberia	18
4.4 Nigeria	19
4.5 Somalia.....	20
4.6 Sudan	20
5. Märkte, Akteure und Kontrollmöglichkeiten	22
5.1 Rohstoffmärkte	22
5.2 Märkte für Waffen, Munition und militärische Ausrüstungsgegenstände.....	26
5.3 Märkte für militärische Dienstleistungen	29
5.4 Transport, Finanzierung und Zwischenhandel.....	31
5.5 Zusammenfassende Einschätzung.....	32
6. Kontrolle externer Märkte als Instrument der Krisenpräventions- und Konfliktbeendigungspolitik	33
6.1 Sanktionen.....	33
6.2 Erhöhung der Transparenz.....	39
6.3 Aktivierung von Gruppen aus der Zivilgesellschaft.....	43
6.4 Formelle und informelle Normen und Kodifizierungen.....	46
7. Schlussfolgerungen und weiterer Forschungsbedarf	49
Literatur.....	52
Anhang	56
Tabellenverzeichnis.....	56
Abbildungsverzeichnis.....	56
Bildnachweis.....	56

DSF-Forschung erscheint in unregelmäßiger Folge. Für Inhalt und Aussage der Beiträge sind jeweils die Autorinnen und Autoren verantwortlich.

Zusammenfassung

Im Mittelpunkt des Projektes stand die Auseinandersetzung mit der Frage, welche Rolle externe wirtschaftliche Akteure bei der Entstehung, für das Andauern und für die Beendigung von bewaffneten Konflikten in Kriegsökonomien in Subsahara-Afrika haben. In Anlehnung an Philippe Le Billon wurde eine Bürgerkriegsökonomie als ein System zur Produktion, Mobilisierung und Verteilung von Ressourcen zur Aufrechterhaltung von Gewalt definiert. Im Gegensatz zur Kriegswirtschaft in modernen Industriegesellschaften in Europa und Nordamerika, die bei der Beschaffung von militärischen Ausrüstungsgegenständen weitgehend unabhängig vom Weltmarkt sind und die bei der Versorgung der Streitkräfte auf einen zentralistisch-bürokratischen Verwaltungsapparat zurückgreifen, spielen in vielen Staaten der so genannten Dritten Welt externe ökonomische Faktoren eine wichtige Rolle. Die folgenden Konflikte wurden im Rahmen von Fallstudien untersucht (in Klammern jeweils der Untersuchungszeitraum):

- Angola (1992 – 2002)
- Côte d'Ivoire (2002 – heute)
- Demokratische Republik Kongo (DRK) (1998 – heute)
- Guinea (2000 – 2001)
- Liberia (1997 – 2004)
- Nigeria/Niger Delta (2003 – heute)
- Sierra Leone (1991 – 2002)
- Somalia (1988 – heute)
- Sudan/Südsudan (1989 – heute)

Dabei wurde in allen Fällen ein gemeinsamer Analyserahmen zugrunde gelegt, der sich an den folgenden Leitfragen orientierte:

1. Welche Bedeutung haben Rohstoffe als Konfliktgegenstand und externe Finanzierungsquelle für die Fortführung kriegerischer Aktivitäten in Bürgerkriegsökonomien in Subsahara-Afrika?
2. Welche Bedeutung haben externe Akteure für die Fortführung kriegerischer Aktivitäten in Bürgerkriegsökonomien in Subsahara-Afrika?
3. Welche Optionen zur Beeinflussung des Verhaltens externer Akteure bestehen und wie sind sie einzuschätzen?

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass international vermarktbar Rohstoffe ein wesentlicher Faktor für die Kriegsfinanzierung in Afrika sind. Die Zusammenhänge zwischen Rohstoffen und Konflikten sind jedoch von Fall zu Fall unterschiedlich und häufig nicht von anderen Konfliktursachen zu trennen. Die Analyse der Fallstudien zeigt deutlich, dass auch Auseinandersetzungen, die in der Öffentlichkeit primär als Ressourcenkonflikte wahrgenommen werden (Angola, DRK, Sierra Leone, Sudan) durch eine komplexe Mischung von Faktoren bestimmt werden und nicht auf die Ausbeutung von Bodenschätzen reduziert werden sollten. Hier ist eine differenziertere Analyse für die Entwicklung von wirksamen Konfliktlösungsstrategien unbedingt erforderlich. Andererseits wird in der öffentlichen Diskussion (und auch in Fachkreisen) in verschiedenen Fällen die Rolle von Ressourcen ausgeblendet (Côte d'Ivoire und Somalia), bzw. falsch bewertet (Nigeria¹),

¹ Die seit Jahren andauernden Kämpfe im Niger Delta werden in weiten Teilen der Fachöffentlichkeit primär als ökologischer Konflikt (Zerstörung von Lebensräumen durch die Ölfirmen) wahrgenommen. Die Rolle von Öldiebstahl

obwohl auch in diesen Fällen Einnahmen aus dem internationalen Absatz von Ressourcen zur Konfliktfinanzierung dienen. Die Ursachen hierfür liegen einerseits in der Natur der Ressourcen (Baumwolle, Khat und Holzkohle, anstelle von Öl und Diamanten) und andererseits in der Dominanz einer Reihe von angelsächsischen Nichtregierungsorganisationen (NROs, *Global Witness*, *Partnership Africa Canada*) im internationalen Diskurs zu Ressourcenkonflikten. Diese hat dazu geführt, dass Länder, in denen die genannten Organisationen nicht aktiv sind, selten unter Ressourcengesichtspunkten analysiert werden. Lediglich in einem der im Projektverlauf untersuchten Konflikte (Guinea) fanden sich keine Anhaltspunkte dafür, dass Ressourcen eine wesentliche Rolle für den (zeitlich und geographisch stark begrenzten) Konflikt spielten.

Externe wirtschaftliche Akteure haben eine herausragende Bedeutung für kriegerische Aktivitäten in Bürgerkriegsökonomien in Afrika. Insbesondere die Präsenz von Erdöl und anderen Bergbauprodukten ist eine wichtige Ursache für bewaffnete Auseinandersetzungen, wobei der entscheidende Faktor die Unfähigkeit der Regierungen ist, die durch den Abbau dieser Produkte entstehenden Verteilungs- und Sicherheitsprobleme zu meistern. Bei anderen Rohstoffen wie Diamanten, Holz und Koltan, die für die Finanzierung von Kriegen, insbesondere auf der Seite von Rebellen, wichtig waren, ist ein zunehmender Rückzug externer wirtschaftlicher Akteure aus Kriegs- und Krisengebieten festzustellen. Lokale, aber auch regionale Händler haben hier oft das Geschäft vor Ort übernommen, externe wirtschaftliche Akteure treten als Aufkäufer aus „sicherer Entfernung“ auf. Bei der externen Unterstützung von Konfliktparteien ist ein Trend zur „Wiederverstaatlichung“ auszumachen, wobei regionale Regierungen im Vergleich zu kontinent-externen Lieferanten von Waffen und Munition deutlich an Gewicht gewonnen haben. Im Bereich der Sicherheitsdienstleistungen ist kein einheitlicher Trend festzustellen.

Das Spektrum an Optionen zur Beeinflussung des Verhaltens externer Akteure hat sich in den letzten Jahren erweitert und ist durch verschiedene Akteure, wie den VN-Sicherheitsrat, NROs aber auch in den Rohstoffhandel involvierte Firmen stärker benutzt worden. In Angola, Sierra Leone und Liberia hatten Sanktionen und andere Beschränkungen der internationalen wirtschaftlichen Beziehungen entscheidenden Anteil an der Beendigung des Krieges. In Ansätzen ist eine Verschiebung in der Struktur der lokal involvierten privatwirtschaftlichen Akteure zu erkennen – westliche Unternehmen werden durch Firmen aus anderen Regionen ersetzt, große international operierende Konzerne durch kleinere, weniger bekannte Firmen. Im Bereich des internationalen Waffenhandels aber auch des so genannten „Kimberley Prozesses“ ist dieser Trend allerdings weniger ausgeprägt, hier scheinen die Maßnahmen breite Wirkung entfaltet zu haben.

(*illegal bunkering*) zur Finanzierung des Konflikts wird dabei oft übersehen, auch weil sie der gängigen Lesart von der „nicht-Plünderbarkeit“ (*non-lootability*) von Erdöl widerspricht.

Abstract

What role do external economic actors play for the outbreak, the continuation, and the resolution of violent conflicts in war economies in Sub-Saharan Africa? War economies are defined as a system of producing, mobilizing and allocating resources to sustain violence (Philippe Le Billon). Contrary to war economies in Europe or North America, which are largely self-sufficient for the supply of military equipment and rely on a bureaucratic procurement mechanism to supply their armed forces, external economic factors play an important role in many countries of the so-called 'third world'. In the context of this project, the following conflicts were studied in detail (in brackets the time period analyzed):

- Angola (1992 – 2002)
- Côte d'Ivoire (2002 – present)
- Democratic Republic of Congo (DRC) (1998 – present)
- Guinea (2000 – 2001)
- Liberia (1997 – 2004)
- Nigeria/Niger Delta (2003 – present)
- Sierra Leone (1991 – 2002)
- Somalia (1988 – present)
- Sudan/South Sudan (1989 – present)

All case studies were analyzed according to a similar framework, consisting of the following three guiding questions:

1. What is the importance of natural resources for the continuation of violent conflict in Sub-Saharan Africa, both as a subject of conflict and as a source of external finance?
2. What role do external actors play in the continuation of war economies in Sub-Saharan Africa?
3. What are the possibilities to influence the behavior of external actors and how should these possibilities be assessed?

The case studies clearly show that natural resources are an important factor for the financing of violent conflicts in Africa. However, the precise nature of the relationship between commodities and conflict differs from country to country. The case studies also present compelling evidence that civil wars, which are publicly primarily perceived as resource conflicts (Angola, DRC, Sierra Leone, Sudan), are motivated by a complex mix of factors and must not be reduced to the exploitation of natural resources. Here, a more differentiated conflict analysis is a crucial precondition for effective conflict resolution strategies. On the other hand, in a number of conflicts, the role of natural resources is either ignored (such as Côte d'Ivoire and Somalia), or poorly understood (Nigeria²), even though resource exploitation plays an important role in conflict financing. The reasons for those differences in perception seem to have to do with the conflict commodity in question (cotton, khat and charcoal rather than oil and diamonds) and with the dominance of a small number of Anglophone non-governmental organizations (NGOs, Global Witness, Partnership Africa Canada) in the international discussion on resource conflicts. In practice this means that

2 The decade-long violent conflict in the Niger Delta is widely primarily perceived as an ecological conflict (focusing on the destruction of the environment by oil companies), while the role of large-scale oil theft (illegal bunkering) for the financing of the conflict is ignored. Partially, this might be the result of the prevailing doctrine which argues that crude oil is not lootable by non-state actors.

countries where those organizations are not present are less often analyzed under aspects of resources. Only in one of the case studies (Guinea) there was no evidence that resource exploitation played an important role in the conflict.

External economic actors play an important role in African civil wars. The presence of oil and other minerals (such as copper or iron) is an important factor for the outbreak of violent conflict, largely because African governments often fail to address the distribution and security conflicts arising from the exploitation of these commodities. The markets for other conflict commodities such as diamonds, timber or coltan, which play an important role in financing non-state armed groups, are characterized by the withdrawal of external economic actors. Local as well as regional traders have taken over the local buying operations, while external actors are buying through intermediaries. Meanwhile, with regard to the supply of arms and military equipment to conflict parties, there seems to be an emerging trend which sees a higher profile for regional governments (supplying affiliated armed groups abroad) at the expense of suppliers from beyond the continent. No clear pattern is visible with regard to the provision of military services in Africa.

The range of non-military options to influence the behavior of external economic actors was broadened significantly in the last few years as the United Nations Security Council, NGOs and private companies have become more involved in the search for solutions to Africa's civil wars. In Angola, Liberia and Sierra Leone sanctions and other punitive measures played an important role in disrupting international trade relations with conflict parties and in contributing to the resolution of these conflicts. There also seems to be an emerging pattern of change with regard to the private companies operating in conflict zones – companies from North America and Europe being replaced by Asian companies, larger multinational companies by lesser-known 'junior' operators, making most regulatory measures less effective. However, in the international arms trade as well as in the diamond sector, this trend is less visible and control measures seem to have a greater impact.

1. Problemstellung und Leitfragen

In der Analyse gewaltsam ausgetragener Konflikte wird der Bedeutung wirtschaftlicher Aspekte seit dem Ende der 1990er Jahre verstärkte Aufmerksamkeit zugemessen. Vorrangiges Interesse haben dabei, vor allem ausgelöst durch Untersuchungen einer Forschergruppe an der Weltbank, die Auswirkungen einer starken Abhängigkeit von Rohstoffen in der Exportbilanz von Volkswirtschaften gefunden. In den ersten Untersuchungen der Forschergruppe wurde diese Rohstoffabhängigkeit – neben dem Niveau des Bruttosozialprodukts – als einer der stärksten Prädiktoren für Konflikte identifiziert.³ In der späteren Forschung wurde dieses Ergebnis zwar in Frage gestellt. Gleichzeitig wurde aber deutlich, dass die Verfügungsgewalt über extern vermarktete Rohstoffe in einem engen Zusammenhang mit der zeitlichen Dauer von Bürgerkriegen steht.⁴ Insgesamt ist eine Verschiebung in der internationalen Diskussion zur Bedeutung von Rohstoffen für die Kriegsführung in der so genannten Dritten Welt festzustellen: Während die These, dass sie für die Initiierung von Konflikten zentral sind, immer weniger Anhänger findet, wird ihre Bedeutung für die Fortführung von Konflikten zunehmend herausgehoben (Ross, 2003; Ballentine und Nitzschke, 2005). Festzuhalten ist, dass die große Resonanz auf die ursprünglichen Ergebnisse der Weltbank-Forschergruppe in einer Reihe von wissenschaftlichen Disziplinen zu verstärkter Beschäftigung mit wirtschaftlichen Aspekten von Konflikten geführt bzw. neues Interesse an bereits vorher erfolgter Forschung von Anthropologen und Soziologen geweckt hat.

Parallel dazu wurden in der internationalen Politik global vermarktete Rohstoffe zunehmend als Ursache von kriegesischen Konflikten und als Quelle für deren Finanzierung wahrgenommen. Als erstes gerieten Diamanten ins Blickfeld, ausgelöst durch Berichte von NROs über die Kriegsfinanzierung der UNITA (*União Nacional para a Independência Total de Angola*) in Angola (Global Witness, 1998; Human Rights Watch, 1999), der RUF (*Revolutionary United Front*) in Sierra Leone (Partnership Africa Canada, 2000) und verschiedener Fraktionen des Bürgerkrieges in Liberia (Partnership Africa Canada, 2003). Insbesondere der Krieg in der DRK, in dem unter anderem Gold, Diamanten, Erdöl, Koltan, Kaffee und Tropenhölzer von den verschiedenen Parteien zur Kriegsfinanzierung genutzt wurden (und werden) hat das weite Spektrum möglicher Finanzquellen für Kriegsführung aufgezeigt (Global Witness, 2004). Tabelle 1 bietet eine Übersicht über Kriege in Afrika seit 1990, in denen Rohstoffe als Kriegsgegenstand und Finanzierungsquelle dienten und zum Teil weiterhin dienen.

Solche konkreten Erkenntnisse über die Finanzierung einiger Rebellengruppen werfen in logischer Weiterführung die Frage der Finanzierung der Aktivitäten von Bürgerkriegsparteien im Allgemeinen auf. Dass Finanzierungsquellen für die Kriegsführung wichtig sind, ist leicht einsichtig: Kriegsparteien in Entwicklungsländern sind beim Nachschub an Waffen, Munition und anderen Ausrüstungsgegenständen im Regelfall auf Lieferanten aus dem Ausland angewiesen. Externe Finanzierungsquellen, insbesondere durch den Verkauf von Waren, sind aber auch noch aus anderen Gründen für kriegesischen Aktivitäten von Bedeutung. Über externe Devisen zu verfügen erlaubt es, Kämpfer in „harter“ Währung zu entlohnen und erhöht damit die Attraktivität einer bewaffneten Bewegung. Gleichzeitig sind Devisen auch eine Voraussetzung für die Führer der Bürgerkriegsparteien, auf der internationalen Bühne zu agieren, da dadurch externe Berater, private Militärfirmen und Söld-

3 Die Ergebnisse werden in Collier et al. 2003 zusammenfassend dargestellt.

4 Siehe dazu, den aktuellen Stand der Forschung reflektierend, den Beitrag von Ron (2005), der ein Sonderheft des Journal of Conflict Resolution einleitet.

ner angeheuert werden können. Und schließlich ist für viele Kriegsbeteiligte zutreffend, was die oben genannte Forschungsgruppe an der Weltbank als wichtigsten Grund für das Anzetteln von Kriegen angesehen hat: Sie wollen sich persönlich bereichern und haben daher ein direktes materielles Interesse an der Einnahme von Devisen. In Bezug auf eine Reihe von Konflikten, wie etwa den bewaffneten Kampf von FARC (*Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia*) und ELN (*Ejército de Liberación Nacional*) in Kolumbien, wird in der Literatur die Ansicht vertreten, dass ursprünglich politische Motive zunehmend von persönlichen Bereicherungsinteressen überlagert wurden (International Crisis Group, 2005).

Tabelle 1: Mit militärischen Mitteln ausgetragene Konflikte um Ressourcen in Afrika seit 1990 (Auswahl)

Betroffener Staat	Konfliktparteien	Konfliktgegenstand	Zeitraum*
Angola	Regierung vs. UNITA-Rebellen	Nationale Macht, Ressourcen (Öl, Diamanten)	1992 – 2002
Angola (Cabinda)	Regierung vs. FLEC	Ressourcen (Öl), Sezession	2002 – heute
Côte d'Ivoire	Regierung vs. FN-Rebellen	Nationale Macht, Ressourcen (Kakao)	2002 – heute
DRK	Regierung vs. RCD, MLC u.a., ausländische Mächte	Nationale Macht, Ressourcen (Diamanten, Koltan, Agrarprodukte)	1998 – 2002
DRK (Ituri)	Verschiedene Milizen, Regierung, MONUC	Ressourcen (v.a. Gold)	1999 – heute
DRK (Kivus)	RCD-G vs. FARDC, Mai-Mai u.a.	Regionale Macht, Ressourcen (Koltan, Gold)	1997 – heute
Guinea	RFDG, RUF-Rebellen vs. Regierung	Nationale Macht, Ressourcen (Diamanten)	2000 – 2001
Liberia	Regierung vs. LURD- und MODEL-Milizen	Nationale Macht, Ressourcen (Edelholz, Diamanten)	1997 – 2004
Nigeria (Niger Delta)	Regierung vs. Ijaw Miliz, verschiedene Milizen	Ressourcen (Öl), Sezession	2003 – heute
Sierra Leone	Regierung vs. RUF-Rebellen, UN, UK	Nationale Macht, Ressourcen (Diamanten)	1991 – 2002
Somalia	Verschiedene Milizen	Nationale Macht, Ressourcen	1988 – heute
Sudan	Regierung vs. SPLA-Rebellen u.a.	Sezession, Ressourcen (Öl), religiöse Vorherrschaft	1989 – 2004

Grundlage: Liste der Konflikte und Kriege der Arbeitsgemeinschaft Kriegsursachenforschung (AKUF), eigene Untersuchungen zu Ressourcen als Gegenstand der Konflikte, siehe auch BICC, 2005.

*= HIIK, AKUF, BICC (2005) und eigene Einschätzung.

Externe Finanzquellen und die ihnen zu Grunde liegenden Warenströme sind aber nicht nur für die Kriegsbeteiligten hoch attraktiv, sondern sind potentiell auch ein wichtiger Hebel für die Beendigung von Kriegen. Wenn Kriegsbeteiligte wirklich so interessiert an Devisen sind bzw. sie zur Kriegsführung benötigen, müssten im Umkehrschluss mit dem Abschneiden von Finanz- und Warenströmen auch Kriege beendet werden können. Dieselbe Logik – ohne Finanzierung keine Aktivität – hat die Kontrolle internationaler Finanzströme zu einem Hauptgebiet der internationalen Antiterrorpolitik gemacht. Der Versuch der Beschneidung von Finanzierungsquellen ist daher a priori eine attraktive Option für die externe Beeinflussung von Kriegsgeschehen. Schnell wird aber bei der Betrachtung konkreter Fälle deutlich, dass nicht nur Rohstoffe zur externen Kriegsfinanzierung benutzt werden können. Weitere wichtige Quellen sind, wie einzelne Untersuchungen zeigen, Geldzuwendungen aus der Diaspora und von individuellen Sympathisanten⁵ sowie, wenn auch in deutlich geringerem Maße als während des Kalten Krieges, Unterstützung durch andere Staaten (Baltimore und Nitzschke, 2004a). Gleichwohl stellt sich die Frage: Wie effektiv kann die Einschränkung der Vermarktung von Gütern aus Konfliktgebieten und des Zuflusses von Finanzmitteln in Kriegsgebiete in der Realität sein?

Einerseits sind die Kontrollmöglichkeiten für externe politische Akteure hoch – die Märkte für die meisten in Konfliktregionen produzierten Güter liegen im Ausland. Dies gilt insbesondere für mineralische Rohstoffe (Gold, Diamanten, Koltan), aber auch für agrarische und forstwirtschaftliche Produkte (Kaffee, Edelhölzer, Narkotika). Banken und andere internationale Finanzintermediäre spielen eine wichtige Rolle beim „Waschen“ von Profiten aus Gewaltökonomien und treten auch als Kreditgeber für größere Explorationsvorhaben im Rohstoffbereich auf. Andererseits sind Märkte keine Institutionen, die auf Kommandos hören. Märkte sind definiert durch das freiwillige, durch Eigeninteressen gesteuerte Zusammenkommen von Akteuren. Jeder Versuch der Kontrolle von auf Märkten vermittelten Gütern und Finanzströmen führt zu Gegen- und Anpassungsreaktionen der Akteure. Marktbeteiligte Firmen wehren sich gegen jede Einschränkung ihres wirtschaftlichen Handlungsspielraums – wenn einzelne Akteure zum Verzicht der Marktbeteiligung gezwungen werden, tauchen neue Unternehmen und Einzelpersonen auf und übernehmen das Geschäft. Offensichtlich sind die Strukturen der Märkte, die Kosten ihrer Kontrolle, die „Nebenwirkungen“ in Bezug auf andere Akteure als die Kriegsbeteiligten und die Ausweichmöglichkeiten der durch Kontrolle betroffenen Akteure sehr unterschiedlich.

Im hier vorgestellten Projekt ging es um die Rolle externer wirtschaftlicher Akteure für das Andauern bzw. die Beendigung von kriegerischen Auseinandersetzungen in Afrika südlich der Sahara. Folgende drei Leitfragen wurden dabei bearbeitet:

1. Welche Bedeutung haben Rohstoffe als Konfliktgegenstand und externe Finanzierungsquellen für die Fortführung kriegerischer Aktivitäten in Bürgerkriegsökonomien in Subsahara-Afrika?
2. Welche Bedeutung haben externe Akteure für die Fortführung kriegerischer Aktivitäten in Bürgerkriegsökonomien in Subsahara-Afrika?
3. Welche Optionen zur Beeinflussung des Verhaltens externer Akteure bestehen und wie sind sie einzuschätzen?

5 Dies galt zum Beispiel für die Kosovo Befreiungsarmee (UÇK), die sich wesentlich aus (teilweise unfreiwilligen) „Spenden“ der albanischen Diaspora in Europa und Nordamerika finanzierte (Heinemann-Grüder und Paes, 2001).

2. Anlage und Forschungsmethodik

Als wichtigstes Mittel zur Bearbeitung der eingangs dargestellten Leitfragen wurden zahlreiche Fallstudien durchgeführt. Ihr Gegenstand waren sowohl einzelne Bürgerkriegsökonomien, deren externe Finanzierungsquellen untersucht wurden, als auch Querschnittsanalysen zur Funktionsweise einzelner relevanter Märkte. Schließlich wurde die Wirkungsweise und Effizienz einzelner Formen der Einflussnahme auf das Verhalten relevanter externer wirtschaftlicher Akteure analysiert. Die Fallstudien lassen sich in drei Gruppen unterteilen:

1. Analysen von Konflikten, der Bedeutung von Ressourcen und Lösungsmöglichkeiten
 - Angola (Paes, 2006)
 - DRK (Paes und Shaw, 2003; Aust und Jaspers, 2006)
 - Liberia (Wenzel, 2003; Paes, 2005a)
 - Niger Delta (Jaspers, 2005)
 - Somalia (Grosse Kettler, 2004)
 - Sudan (Lewis, 2004)
2. Analysen einzelner Märkte
 - Diamantenmarkt und „Kimberley Zertifizierungsprozess“ (Paes, 2005b)
 - Ölmarkt und nationale Sicherheit (Paes, 2004)
 - Privatisierung von Sicherheitsdienstleistungen (Wulf, 2005)⁶
3. Analysen zur Beeinflussung externer wirtschaftlicher Akteure
 - Rolle der Privatwirtschaft in bewaffneten Konflikten (Paes, 2003; Böge, 2005)
 - Neue Formen von Sanktionen (Brzoska, 2003a)⁷
 - Sanktionen gegen Kriegsbeteiligte in Afrika (Brzoska, 2005)
 - Übersicht über Funktion und Wirkungsweise verschiedener Formen der Einflussnahme auf externe wirtschaftliche Akteure (Paes, 2005c; Böge, Fitzpatrick, Jaspers und Paes, 2006).

Um die Ergebnisse in einen Kontext zu stellen und verallgemeinern zu können, wurde den Untersuchungen ein einfaches Konzept einer Bürgerkriegsökonomie einschließlich externer wirtschaftlicher Verbindungen zugrunde gelegt. Dieses Konzept ist im folgenden Abschnitt dargestellt.

Durch diese Anlage des Projekts und die Wahl der Fallstudien ergaben sich eine Reihe von Begrenzungen des möglichen Erkenntnisgewinns. Das Projekt war auf die Untersuchung der Rolle externer wirtschaftlicher Akteure bei der Fortführung bzw. Beendigung von kriegesischen Konflikten in Afrika südlich der Sahara fokussiert. Damit wurden einzelne Aspekte der externen Unterstützung kriegesischer Aktivität ausgeklammert, wie etwa die Fi-

6 Diese Studie wurde im Rahmen eines nicht von der DSF geförderten Projektes durchgeführt, schließt aber direkt an das hier vorgestellte Projekt an.

7 Die Wirkung von Sanktionen wurde außer im Rahmen des hier vorgestellten DSF-Projekts auch noch in einem weiteren, von der Fritz-Thyssen Stiftung geförderten Projekt untersucht.

finanzierung aus der Diaspora. Untersuchungsgegenstand waren externe wirtschaftliche Beziehungen von Regionen im Krieg. Dies bedeutet, dass das hier vorgestellte Projekt für Aussagen zur Rolle von externen wirtschaftlichen Akteuren zur Verursachung von Krisen und Kriegen in Subsahara-Afrika geeignet ist. Die Anlage der Forschung zielte vor allem darauf, die direkten Beziehungen zwischen Bürgerkriegsparteien und externen wirtschaftlichen Akteuren zu analysieren. Nicht untersucht wurde die Aktivität ausländischer externer Akteure außerhalb von Kriegsgebieten und wie weit dies die Konflikte fördert bzw. verhindert.

Die normative Frage, ob die externen Marktakteure durch ihr Handeln bewusst einen Beitrag zur Kriegsfinanzierung leisten oder ob sie von ihren Vertragspartnern über die wahre Herkunft oder den Bestimmungsort von Waren, Dienstleistungen und Geldern getäuscht wurden, konnte im Rahmen des Vorhabens nicht untersucht werden. In der hier vorgestellten Studie ging es vorrangig um die Frage, wie groß der Beitrag externer wirtschaftlicher Akteure zur Führung ausgewählter Kriege in Afrika und deren Beendigung war und welche Einflussmöglichkeiten die Staatengemeinschaft und die internationale Zivilgesellschaft auf deren Handeln hatten.

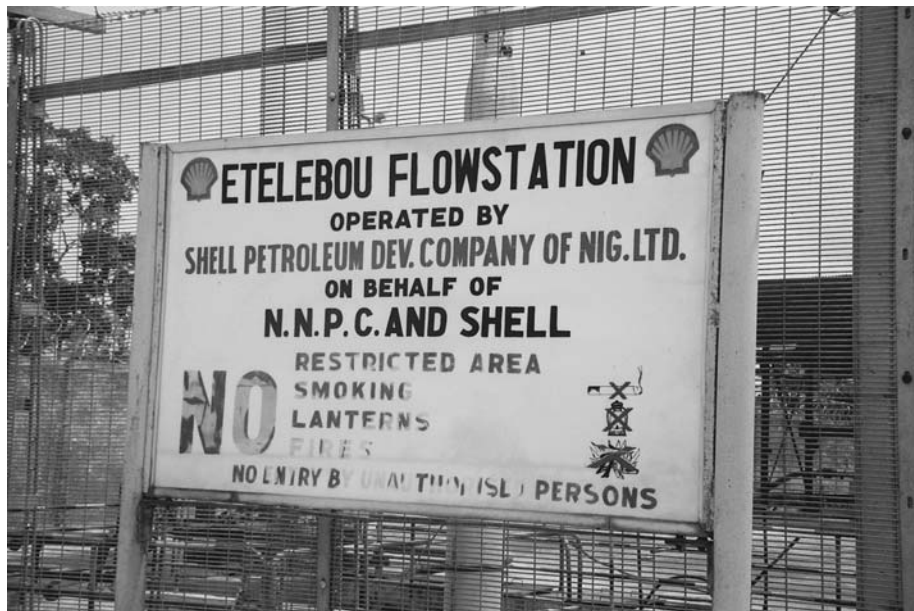


Abb. 1: Externe wirtschaftliche Akteure spielen eine wichtige Rolle in Kriegsökonomien, hier die Etelebou Pumpstation des Shell-Konzerns, Niger Delta

3. Bürgerkriegsökonomien und ihre externen wirtschaftlichen Verbindungen

Bewaffnete Konflikte – primär, aber nicht nur in den Staaten der so genannten Dritten Welt – sind für den externen Beobachter häufig schwer analysierbar. Die Motivation der Kriegsparteien erscheint irrational, das Kampfgeschehen – das sich zumeist gegen Zivilisten richtet – brutal und „wahnsinnig“. Politisch-ideologische Unterschiede sind zwischen den Konfliktparteien kaum auszumachen. So wird etwa der Bürgerkrieg in der DRK, der in den vergangenen Jahren vermutlich mehrere Millionen Opfer gefordert hat, in der öffentlichen Diskussion der Industriestaaten als undurchschaubar wahrgenommen. Zu unscharf sind die Konfliktlinien, zu wechselhaft die Konfliktparteien, zu unerklärlich die Motivationen ausländischer Mächte – wie etwa Uganda oder Simbabwe – zur Intervention auf der einen oder anderen Seite.

Der Bürgerkrieg in der DRK steht beispielhaft für eine neue Art von Konflikt, der nur noch wenig mit der europäischen Definition eines Krieges zwischen zwei gut organisierten und bewaffneten politischen Parteien zu tun hat. Seine Akteure sind kleine, irregulär bewaffnete Gruppen, häufig angeführt von so genannten *Warlords* (Jung/Schlichte, 1999). Frontlinien gibt es nur selten, und die Opfer finden sich zumeist unter der Zivilbevölkerung, während eine direkte Konfrontation mit dem Gegner häufig vermieden wird (Kaldor, 1999).

Unter Konfliktbedingungen findet, begünstigt durch schwache Staaten und nichtrepräsentative Regime, eine Transformation der innergesellschaftlichen Austauschbeziehungen statt – es entstehen „Gewaltmärkte“. Der Begriff wurde von Georg Elwert (2001: 12) als ein „überwiegend von Erwerbszielen bestimmtes Handlungsfeld, in dem sowohl Raub als auch Warentausch sowie deren Übergangs- und Kombinationsformen Lösegeld-Erpressung, Schutzgelder, Straßenzölle usw. vorkommen“ charakterisiert. Wo eine Transformation zum „Gewaltmarkt“ stattgefunden hat, herrscht unter der Oberfläche politischer oder religiöser Konflikte das Recht des Stärkeren, dessen Hauptinteresse die Akkumulation wirtschaftlicher Vorteile ist. Dieser Mechanismus kann im Extremfall, etwa in von *Warlords* kontrollierten Gebieten, alle anderen Motive überlagern; meistens ist er ein Element der gesellschaftlichen Beziehungen (Ballantine und Nitschke, 2005)⁸.

Der bis 2002 geführte Bürgerkrieg in Angola liefert ein anschauliches Beispiel für diesen Mechanismus. Die Wurzeln des über fast vier Jahrzehnte andauernden Konflikts lassen sich bis zum Widerstand gegen die portugiesische Kolonialregierung zurückverfolgen; beide Konfliktparteien beriefen sich auf die Verdienste im Kampf gegen die Kolonialherren. Aber noch vor der Unabhängigkeit des Landes überschattete der Ost-West-Konflikt den Befreiungskampf, die unterschiedlichen politischen Parteien erhielten Waffen und Unterstützung aus dem Ausland (Südafrika, Kuba, USA, Sowjetunion). Auch die geopolitische Wende der Jahre 1989/90 führte zu keinem Friedensschluss für das südwestafrikanische Land. Während die UNITA ihre militärische Kontrolle über die Diamantenregionen des Landes nutzen konnte, um über die alten Kanäle Waffen zu beschaffen, kontrollierte die Regierung in Luanda die Erdölvorkommen vor der Küste. Diese Ressourcen erlaubten es beiden Seiten, den Krieg mit unverminderter Intensität fortzusetzen. Dabei hatte das Profit-

8 Lokale Strukturen der Gewalteinhegung in Westafrika werden in einem von der DSF geförderten Projekt unter der Leitung von Andreas Mehler (Deutsches Institut für Afrikakunde) untersucht, siehe <http://www.bundesstiftung-friedensforschung.de/projektfoerderung/forschung/mehler.html>.

motiv der militärisch-politischen Eliten auf beiden Seiten das politische Ziel, den Sieg über den historischen Gegner, zwar zeitweise überlagert, aber nicht ausgelöscht. Erst mit der – nicht zuletzt durch einseitige internationale Sanktionen gegen die UNITA erfolgten – Schwächung der Bewegung und dem Tod ihres Führers Savimbi kam es zu einem Ende des Krieges (Paes, 2006).

Die fortschreitende Globalisierung der Weltwirtschaft trägt zur Entstehung und Fortführung von Gewaltmärkten bei (Duffield, 2002; Münkler, 2002; Brzoska, 2003b). Im Zeitalter der elektronischen Kommunikation ist es auch für *Warlords* kein Problem, Geschäfte über Kontinente hinweg abzuschließen bzw. Gelder zu transferieren. Das Ende des Kalten Krieges hat weiterhin dafür gesorgt, dass große Mengen gebrauchter Waffen auf dem Weltmarkt verfügbar sind (Wood und Peleman, 1999), ebenso wie arbeitslose Soldaten, die bereit sind, sich ein Zubrot als Söldner zu verdienen (Wulf, 2005). Die vielfach bereits durch innere Konflikte, Unterentwicklung und Korruption geschwächten Staaten des Südens sind nur selten in der Lage, den grenzüberschreitenden Handel mit Waffen und Rohstoffen zu unterbinden. Es entstehen „gewaltoffene Räume“ (Elwert, 2001), die von „Kriegsunternehmern“ genutzt werden, um persönliche Akkumulation zu betreiben und den eigenen Machtbereich auszuweiten.

Kriege in Afrika werden aber nicht nur von *Warlords* geführt, sondern auch von Staaten und deren Akteuren. Auch wenn deren wirtschaftliches Verhalten manchmal dem von *Warlords* ähnelt, verfügen sie doch in der Regel über ein breiteres politisches Fundament für ihr wirtschaftliches Handeln. Während sich der Begriff „Gewaltmarkt“ in der Regel auf einen örtlich begrenzten Raum konzentriert, in dem private „Kriegsunternehmer“ agieren, lag dem hier vorgestellten Projekt das Konzept eines größeren Systems von wirtschaftlichen Austauschbeziehungen während eines bewaffneten Konflikts zu Grunde, welches als „Bürgerkriegsökonomie“ bezeichnet wird.⁹ Dieses System schließt neben den weitgehend privatisierten Gewaltmärkten auch die „Kriegswirtschaft“ einer Regierung ein, welche auf die Mobilisierung aller Ressourcen für den Kriegserfolg ausgerichtet ist. Diese Mobilisierung muss für den typischen Staat in der „Dritten Welt“, der nur über eine schwache interne Steuerbasis verfügt (Schlichte, 2005), vor allem im Ausland erfolgen – etwa durch vermehrten Verkauf von Ressourcen, internationale Hilfe, Kreditaufnahme und andere Finanzierungsinstrumente.¹⁰

Je weniger die Staaten in der Lage sind, im In- und Ausland Ressourcen zu mobilisieren, desto mehr verliert die Abgrenzung zwischen „privaten“ Kriegsunternehmern und „öffentlichen“ Regierungstruppen an Trennschärfe. Vor dem Hintergrund des weit verbreiteten Staatszerfalls in Afrika ist sie in vielen Konflikten – wie etwa in Sierra Leone und in Liberia in der Vergangenheit und gegenwärtig in der DRK – kaum mehr erkennbar. Regierungstruppen wurden zu *sobels* (*Soldiers by day, Bandits at night*), und Regierungen lassen sich von privaten Sicherheitsdienstleistern unterstützen. Gleichzeitig verhalten sich manche Rebellengruppen wie z.B. die SPLA (*Sudan People's Liberation Army*) im Sudan wie Staaten, die über ein eigenes Bildungswesen, eine lokale Verwaltung etc. verfügen. Die

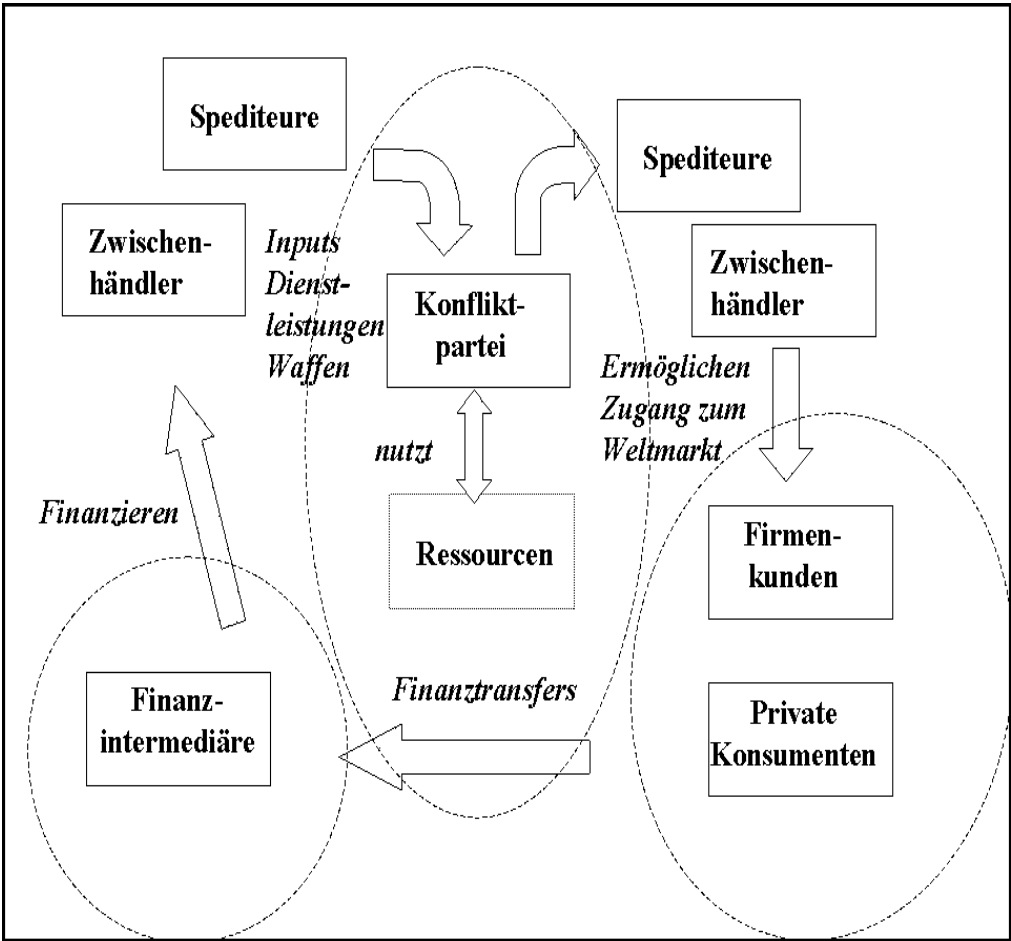
9 In der angelsächsischen Diskussion wird die Ökonomie staatlicher Akteure in der Regel ausgeblendet und der Begriff *war economy* auf die Aktivitäten von Rebellenorganisationen begrenzt. Insgesamt ist für die gegenwärtige Forschung zu Kriegen und Konflikten festzustellen, dass Rebellen und deren Motivation, Ressourcenausstattung und Kriegsverhalten weit mehr Aufmerksamkeit finden als staatliche Akteure, was zu einem Ungleichgewicht analytischer Erkenntnisse geführt hat.

10 Die Kontrolle des „Staatsmantels“ schafft neben dem beträchtlichen Prestigegewinn für Kriegsunternehmer auch neue Einkommensmöglichkeiten, etwa durch die Konzessionierung von Finanzdienstleistungen (*Offshore Banking*) und die Nutzung internationaler Hilfe oder durch Einnahmen aus internationalen Schiffs- und Luftfahrtregistern (*Flags of Convenience*), siehe etwa die Entwicklung von Liberia unter der Präsidentschaft von Charles Taylor (Ellis, 1999).

Grenzen zwischen staatlichem und privatem, zwischen legalem und illegalem wirtschaftlichen Handeln verwischen. Alle Führer, ob von Truppen oder von politischen Gruppierungen, werden tendenziell zu Kriegsunternehmern, aber möglicherweise auch zum nächsten Präsidenten ihres Landes.

Bürgerkriegsökonomien sind in dem skizzierten Analyseraster gekennzeichnet durch das Nebeneinander und die Vermischung von „Gewaltmärkten“ und „Kriegswirtschaften“ sowie durch die Transformation von Kriegsbeteiligten zu Kriegsunternehmern. Unter den Bedingungen der Globalisierung und schwacher Staatlichkeit sind diese Bürgerkriegsökonomien zudem in hohem Maße internationalisiert. Dies wird in Abb. 2 schematisch dargestellt.

Abb. 2: Schematische Darstellung der Rolle von externen wirtschaftlichen Akteuren in Kriegsökonomien



4. Extern vermarktete Ressourcen in sechs afrikanischen Konfliktgebieten

Im Rahmen des hier vorgestellten Projektes wurden sechs Bürgerkriegsökonomien unter der Fragestellung analysiert, welche Bedeutung extern vermarkteten Rohstoffen für die Entstehung, den Verlauf und ggf. die Beendigung des Krieges zugekommen ist. Diese Analysen bildeten damit eine wichtige Grundlage für die Analyse der Rolle externer wirtschaftlicher Akteure und der Möglichkeiten zur Beeinflussung ihres Verhaltens. In der nachfolgenden, knappen Darstellung kann dem in der Regel komplexen Ursachengeflecht der Konflikte nicht im Einzelnen nachgegangen werden. Zunächst soll es an dieser Stelle nur um eine Illustrierung der Problematik gehen (siehe auch Tabelle 1).

4.1 Angola

Ressourcenfragen standen im mehrere Jahrzehnte dauernden Krieg in Angola in den 1990er Jahren zunehmend im Mittelpunkt der internationalen Aufmerksamkeit. Hauptgrund dafür war die Tatsache, dass nach dem Scheitern diverser Friedensbemühungen Anfang der 1990er Jahre die internationale Unterstützung für die Rebellenbewegung UNITA unter ihrem Führer Jonas Savimbi zwar immer geringer wurde, die Regierungsseite militärisch aber dennoch nicht die Oberhand gewinnen konnte. Wie konnte die UNITA sich, trotz Waffenembargo und internationaler Isolierung, so gut behaupten? Zumindest so lange die UNITA Gebiete, in denen in größeren Mengen Diamanten geschürft wurden, unter Kontrolle hatte, verfügte sie über ein hoch attraktives Tauschgut gegen Waffen, Öl und andere kriegsnotwendige Dinge. Waffenhändler und andere Profiteure wurden dadurch angelockt und konnten, teils mit Unterstützung einiger Staaten in der Region (wie Burkina Faso), hauptsächlich aber wegen der lückenhaften Kontrolle von Dokumenten und Grenzen, gute Geschäfte machen. Ab 1998 begann die internationale Gemeinschaft ernsthafte Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Das Sanktionsregime wurde um ein Importverbot von Diamanten aus Angola, die nicht von der Regierung zertifiziert waren, erweitert. Damit wurde eine Grundlage für das spätere „Kimberley-Zertifizierungssystem“ geschaffen (siehe unten). Die UNITA und ihre Unterstützer wurden in einer von NROs und einigen Staaten (wie Kanada) geförderten internationalen Kampagne gebrandmarkt. Gleichzeitig konnte die Regierungsseite hingegen ungehindert massiv aufrüsten. Die Öleinnahmen erlaubten ihr massive Rüstungsimporte. Zunehmend gewann sie militärisch die Oberhand und eroberte schließlich auch die Schürfgebiete für Diamanten, die zuvor von der UNITA kontrolliert wurden. Internationale Isolierung und Sanktionen sowie der Verlust der Einnahmequellen der UNITA einerseits, Öleinnahmen und wachsende militärische Überlegenheit der Regierungsseite andererseits führten schließlich dazu, dass die Rebellenbewegung aufgegeben und der jahrzehntelange Krieg 2003 beendet wurde (Paes, 2006).

4.2 Demokratische Republik Kongo

Die DRK ist eines der rohstoffreichsten Länder Afrikas. Extern vermarktete Ressourcen wie Kupfer, Diamanten, Kobalt und Gold waren über Jahrzehnte Anlass für interne Machtkämpfe und externe Interventionen (Paes und Shaw, 2003). Insofern kann es nicht überraschen, dass sie auch in den jüngsten kriegerischen Auseinandersetzungen eine wichtige Rolle spielen. Die DRK ist, nicht zuletzt durch Berichte von Expertengruppen der Vereinten Nationen (UN Security Council, 2001) und großes Medieninteresse, zum Paradigma dafür geworden, wie Konflikte und Ausbeutung von Ressourcen zusammenhängen. Darüber

werden gelegentlich die politischen und gesellschaftlichen Probleme eines extrem armen Landes mit sehr vielen Ethnien und einem wenig präsenten, korrupten Staat im Fadenkreuz regionaler und überregionaler politischer und wirtschaftlicher Interessen übersehen. Die Ressourcenausbeutung in der DRK lag lange Zeit überwiegend in der Hand europäischer (vor allem belgischer) Konzerne. Daran änderte auch die „Zairisierung“ unter Präsident Mobutu nur wenig.

Mit dem nach dem Genozid in Ruanda (und der damit verbundenen Flucht von mehr als einer Million Hutus nach Zaire) beginnenden Zerfall der Herrschaft Mobutus und der Spaltung des Landes in von verschiedenen Milizen kontrollierte Territorien ging die Vermarktung der Ressourcen auf Kriegsherren über. Dadurch veränderten sich zum Teil die Handelswege. Es kam zu unklaren Besitzverhältnissen und Auseinandersetzungen zwischen externen wirtschaftlichen Akteuren über ihre Rechte. Regionale Mächte haben sich immer wieder militärisch in die Konflikte im Kongo eingemischt. Die Kontrolle über Ressourcengewinnung und -vermarktung wurde zur Finanzierung dieser Aktivitäten genutzt; parallel kam es aber auch zur Bereicherung von Individuen in Streitkräften und Staatsapparaten. Regionale Mächte, mit rivalisierenden örtlichen bewaffneten Gruppen liiert, waren (und sind) die wichtigste Quelle für Waffen und Munition in der DRK.



Abb. 3: Kindersoldat an einem Checkpoint in Kamanyola, DRK

Eine Episode der externen Ressourcenausbeutung, die große internationale Aufmerksamkeit fand, betrifft Koltan (genauer Columbium-Tantalum), einen Grundstoff für die Elektronikindustrie. Im östlichen Kongo finden sich Lagerstätten, die ohne große technische Hilfsmittel in Handarbeit abgebaut werden können. Um die Jahrhundertwende zum 21. Jahrhundert stieg der Preis für Koltan als Folge des Mobiltelefon- und Computerbooms stark an. Koltan wurde zur wichtigsten Finanzquelle von Milizen im Osten des Kongo. Die Vermarktung erfolgte durch lokale Händler und Aufkäufer der Koltan verarbeitenden Industrie, unter anderem die deutsche Firma H.C. Starck, eine Tochter des Bayer-Konzerns. NRO's und eine VN-Expertengruppe forderten Sanktionen, die aber vom Sicherheitsrat nicht verhängt wurden. Ein Grund dafür war das Problem, wie Sanktionen angesichts der weit offenen Grenzen zu verifizieren seien. Ein anderer, dass der Koltanboom mit dem Ende des Internetbooms rasch wieder zu Ende ging. Auch wurde der Einwand erhoben, dass Koltansanktionen vor allem die Masse der Schürfer träfe, die keine anderen Erwerbsquellen hätten (Johnson und Kayser, 2002).

Erst im Juli 2003 wurden begrenzte VN-Sanktionen (gegen den Import von Waffen und Munition) verhängt, die zunächst auf Regionen im Ost-Kongo beschränkt waren. Bis Ende 2005 war das Kriegsgeschehen trotz verschiedener Abkommen und der mit mehr als 16.000 Soldaten größten VN-Friedensoperation aller Zeiten (*Mission de l'Organisation des Nations Unies en République Démocratique du Congo*, MONUC) noch nicht völlig zum Erliegen gekommen. Auch die Eigentumsverhältnisse an Ressourcen und der Verteilung der daraus resultierenden Einnahmen stellen bis heute offene Fragen dar (Aust und Jaspers, 2006).

4.3 Liberia

Konflikte über Ressourcenausbeutung und -vermarktung zählten nicht zu den wichtigsten Ursachen des verheerenden Bürgerkriegs in Liberia, der im Sommer 2004 mit dem Ende der Herrschaft Charles Taylors nach anderthalb Jahrzehnten zu Ende ging. Die 1989 von Taylor ins Land geführten Rebellen finanzierten sich vornehmlich durch Raub und Plünderung; Waffen und Munition erhielten sie aus der Elfenbeinküste, Burkina Faso und Libyen. Bald nach Taylors Einmarsch bildeten sich mehrere miteinander verfeindete Splitter- und neue Rebellengruppen, die sich teilweise ebenfalls gegen die Regierung in Monrovia wandten, oder aber auch gegen Taylor kämpften. Der Zugriff auf natürliche Ressourcen wie Eisenerz, Holz und Kautschuk wurde im Verlauf des Krieges durch die Abschöpfung des internationalen Handels zu einer wichtigen Finanzierungsquelle für alle Parteien, wobei sich Taylor als der geschäftstüchtigste Kriegsherr der Region erwies. Zwischen 1991 und 2001 unterstützte Taylor die Rebellenorganisation *Revolutionary United Front* (RUF) im benachbarten Sierra Leone mit Soldaten und Waffen. Die Ursache für diesen „Revolutionsexport“ lag einerseits darin, dass die Regierung in Freetown die westafrikanische Eingreiftruppe ECOMOG (*Economic Community of West African States Ceasefire Monitoring Group*) in Liberia förderte. Andererseits hatte Taylor Interesse an den reichen Diamantenvorkommen des Nachbarlandes. Dieser Konflikt zeigt beispielhaft das Ineinandergreifen von politischen, militärischen und wirtschaftlichen Faktoren. So haben verschiedene Beobachter (Pugh und Cooper, 2004; Keen, 2005) darauf hingewiesen, dass der Diamantenschmuggel aus Sierra Leone nach Liberia bereits vor Kriegsausbruch eine jahrzehntelange Tradition hatte. Die sierraleonische Wahrheitskommission (TRC, 2005) wiederum kommt in ihrem Bericht zu dem Schluss, dass die wirklichen Ursachen des Kon-

flikts in der Innenpolitik des Landes (und nicht in seinem Ressourcenreichtum) zu finden sind.

Eine ähnliche Destabilisierungspolitik verfolgte Taylor auch gegenüber Guinea, das sich 2000-2001 einer Invasion aus Sierra Leone und Liberia erwehren musste. Ab 2002 mischte er sich auch in der Côte d'Ivoire ein, obwohl weder dieser Staat noch Guinea unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten für einen Kriegsherrn besonders attraktiv sind.

Trotz dieser Vielfalt an Konfliktursachen werden die Kriege in Liberia und Sierra Leone auch heute noch oftmals allein als eine Auseinandersetzung um Bodenschätze dargestellt, während die regionale und innenpolitische Dimension unterschätzt wird. Die internationale Gemeinschaft blieb lange Zeit angesichts der regionalen Krise seltsam passiv. Zwar gab es bereits seit 1990 Bemühungen der westafrikanischen Staatengemeinschaft zur Eindämmung des Krieges, die auch die Entsendung von ECOMOG-Truppen nach Liberia und Sierra Leone umfassten. Doch diese Aktivitäten blieben relativ erfolglos. Vielfach degenerierten ihre Missionen soweit, dass die „Friedenstruppen“ sich selbst an Menschenrechtsverstößen und an der Plünderung der natürlichen Ressourcen beteiligten (Ellis, 1999). Erst Ende der 1990er Jahre begannen die VN mit ernsthaften Maßnahmen zur Einhegung der Konflikte in Sierra Leone und Liberia. Die internationalen Waffenembargos wurden besser überwacht, wozu in beiden Fällen Expertenkommissionen eingesetzt wurden. Außerdem wurde die Reichweite der Embargos auf den Ressourcenbereich ausgeweitet (2001 gegen den Diamantenexport aus Liberia und 2003 auch auf tropische Hölzer). Allerdings geschah dies erst nach langem Widerstand im Weltsicherheitsrat seitens Frankreichs und Chinas, als den beiden Hauptabnehmern für Edelhölzer aus Liberia. Durch diese Maßnahmen, aber auch durch die Aktivitäten von Taylor-feindlichen Rebellengruppen, wurde die Position der Regierung militärisch schließlich so geschwächt, dass er einem von den USA und den VN vermittelten Friedensschluss zustimmen musste (Wenzel, 2003; Paes, 2005a).

4.4 Nigeria

Das Niger-Delta in Nigeria ist kein klassisches Bürgerkriegsgebiet. Die gewaltförmigen Auseinandersetzungen zwischen militanten Gruppen und der Zentralregierung sind nur sporadisch. Das Gebiet ist trotzdem einer der größten Konfliktherde in Nigeria, dem bevölkerungsreichsten Land Afrikas. Aus der Region kommen mehr als 98 Prozent der nigerianischen Produktion von Erdöl und Erdgas (Jaspers, 2005). Die Konfliktsituation im Niger-Delta ist durch eine komplexe Gemengelage politischer und wirtschaftlicher Interessen geprägt, die sich zunehmend in kriminellen und gewalttätigen Handlungen nichtstaatlicher und staatlicher Akteure manifestiert. Ein zentraler Konfliktgegenstand ist die Teilhabe lokaler Gruppen an den Einnahmen aus dem Ölexport, die von der Zentral- und Regionalregierung (*Rivers State*) nicht offen gelegt und in hohem Maße zur persönlichen Bereicherung genutzt werden. Auch zwischen den Bewohnern der verschiedenen Ansiedlungen im Delta existieren Konflikte um die Kompensationszahlungen der Konzerne für die Verschmutzung von Gewässern und Böden (WAC, 2003). Die Ölförderung in der Hand großer internationaler Ölkonzerne wie Chevron, Shell und BP hat die Menschen in der Region nicht reich gemacht: Im Gegenteil, Armut und Arbeitslosigkeit sind weit verbreitet. Da das „Ölbunkern“, d.h. das Abzweigen von Öl aus Pipelines inzwischen enorme Ausmaße angenommen hat – allein Shell gibt an, 2003 rund neun Millionen Fass Öl durch illegales Bunkern verloren zu haben – sind die Unternehmen vor allem an größerer Sicherheit für ihre Investitionen interessiert. Da der nigerianische Staat diese nicht ausreichend garantieren kann, setzten die Ölfirmen private Sicherheitsfirmen ein.

4.5 Somalia

Konflikte um international vermarktbar Ressourcen waren für die Entstehung des seit dem Ende der 1980er Jahre mit unterschiedlicher Intensität andauernden Bürgerkriegs in Somalia von untergeordneter Bedeutung. Im Verlauf der 1990er Jahre stellte sich jedoch für die verschiedenen Kriegsparteien das Problem der Finanzierung ihrer Aktivitäten. In Somalia wurde dabei ein breites Spektrum von Finanzierungsquellen genutzt, die für das hier vorgestellte Projekt allerdings von geringerem Interesse sind (wie die Abschöpfung von Hilfsorganisationen, Überweisungen von somalischen Emigranten aus dem Ausland oder die bezahlte Unterstützung US-amerikanischer Geheimdienste bei der Festnahme von Terrorismusverdächtigen). Zu den international gehandelten Gütern, die auch zur Kriegsfinanzierung dienen, gehören agrarische Produkte wie Bananen, Khat (ein lokal produziertes Narkotikum) und Holzkohle, die in den Jemen, nach Saudi Arabien und in die Golfstaaten exportiert werden. Alle bewaffneten Gruppen in Somalia sind an Einnahmen aus diesen Geschäften beteiligt und importieren oftmals Waffen und Munition über dieselben regionalen Kanäle. Ein bereits 1992 gegen Somalia verhängtes Waffenembargo hat nicht den gewünschten Erfolg gehabt, Waffen und Munition zu verknappen. Der Nachschub kommt in relativ kleinen Mengeneinheiten überwiegend aus der Region, vor allem aus Äthiopien und Eritrea, die jeweils unterschiedliche militärische Gruppen unterstützen, und im kommerziellen Verkehr aus dem Jemen und Djibuti (Grosse Kettler, 2004).

4.6 Sudan

Interne Konflikte haben den Sudan bereits erschüttert, lange bevor im Land Öl kommerziell gefördert wurde. Aber die Aussicht auf Ölreichtum hat die Konfliktformationen, geprägt vor allem durch den ethnisch und religiös motivierten Gegensatz zwischen dem Norden und dem Süden, signifikant verändert. Öllagerstätten befinden sich vor allem im Südosten des Landes, in Regionen, in denen Kämpfe zwischen den Streitkräften der Regierung in Khartum und der größten Rebellenorganisation, der Sudan *People's Liberation Army* (SPLA), stattfanden. Durch zum Teil drastische militärische Maßnahmen, wie Umsiedlung der Bevölkerung in großem Maßstab, gelang es der Regierungsseite in den 1990er Jahren zwar weitgehend, aber nicht vollständig, die Kontrolle über die umstrittenen Regionen zu erlangen.

Durch die Vergabe von Lizenzen für Exploration und Förderung an Ölkonzerne aus verschiedenen Ländern, darunter Kanada und Schweden, stiegen die Staatseinnahmen, was wiederum umfangreiche Waffenkäufe in Russland, China und osteuropäischen Ländern möglich machte. Das Öl veränderte die Machtbalance zu Gunsten der Regierungsseite. Durch das Engagement internationaler Ölgesellschaften stieg aber auch das lange Zeit geringe internationale Interesse am Krieg im Sudan. NROs, aber auch einige Regierungen wie die der USA, begannen, die indirekte finanzielle Unterstützung der sudanesischen Regierung durch die Ölkonzerne zu kritisieren. Vor allem die Firmen Talisman (Kanada) und Lundin Oil (Schweden) wurden zum Ziel internationaler Kampagnen aus der Zivilgesellschaft. Beide Firmen änderten daraufhin ihre Pläne und zogen sich aus dem Sudan zurück. Demgegenüber wuchs die Bedeutung von Ölfirmen aus China und Malaysia, die in die Förderung und den Transport des Öls investierten (Lewis, 2004). Mit dem Friedensschluss 2004 vereinbarten SPLA und die nationale Regierung auch den zukünftigen Verteilungsschlüssel für die sudanesischen Öleinnahmen. Einige Gruppen, insbesondere in der Zentralregion und im Westen des Sudan, sahen sich dabei benachteiligt. Die Eska-

lation des Kriegs in Darfur 2004/2005 überlagerte jedoch Konflikte in anderen Teilen des Landes, die weiter ungelöst sind.

5. Märkte, Akteure und Kontrollmöglichkeiten

5.1 Rohstoffmärkte

International vermarktbare natürliche Ressourcen, wie die ökonomisch wichtigsten international vermarktbar mineralischen und agrarischen Rohstoffe Afrikas – sind sowohl potentielle Ursache von militärisch ausgetragenen Konflikten als auch eine attraktive Quelle der Kriegsfinanzierung. Auf diesen beiden Beobachtungen beruht die Hoffnung, über die Kontrolle des Ressourcenflusses Kriege vermeiden und eindämmen zu können. Aber nicht alle Ressourcen haben dieselben Auswirkungen auf Kriegsgeschehen und sind gleichermaßen kontrollierbar. Die Frage, ob es sich bei den untersuchten Rohstoffen um „legale“ oder „illegale“ Güter handelt, ist dabei mit Blick auf das hier behandelte geographische Gebiet von zweitrangiger Bedeutung: einerseits spielen international geächtete Güter, wie etwa Opiate oder andere Rauschgifte bei der Kriegsfinanzierung in Afrika (im Gegensatz etwa zu Kolumbien oder Afghanistan) nur eine sehr geringe Rolle.¹¹ Andererseits handelt es sich bei vielen Gütern (wie Edelmetallen und Tropenhölzern), die aus Kriegsregionen auf den Weltmarkt gelangen, um Produkte aus legalen Geschäften (so keine internationalen Sanktionen bestehen), obwohl sie direkt oder mittelbar zur Finanzierung eines Konflikts beitragen. Nicht zuletzt angesichts der Schwäche vieler afrikanischer Staaten bei der Umsetzung von Gesetzen scheint daher die Unterscheidung zwischen regulären und schwarzen/grauen Märkten von geringerer praktischer Bedeutung zu sein als die physikalische Natur der untersuchten Güter und die damit verbundenen Probleme der Erschließung und des Marktzuganges (Le Billion, 2005).

Dieses Spektrum soll an Hand von zwei Rohstoffen verdeutlicht werden, die oftmals im Brennpunkt des internationalen Interesses stehen: Diamanten und Rohöl. Diese beiden natürlichen Ressourcen unterscheiden sich zunächst vor allem im Hinblick auf ihre „Plünderbarkeit“ einerseits und die „Sabotierbarkeit“ andererseits (Ross, 2003).¹² Die Förderung von Öl erfordert erhebliche Investitionen an spezifischen Orten, während alluviale Diamanten¹³ mit einfachen technischen Mitteln in größeren Territorien zu gewinnen sind. Neben den hohen Erschließungskosten bedarf die Produktion von Erdöl (und Erdgas) einer ausgefeilten Logistik. Zur Veredelung sind Raffinerien notwendig, und die internationale Vermarktung liegt in den Händen von großen internationalen Unternehmen (Paes, 2004). Dagegen lassen sich Diamanten leicht transportieren, und die mittelständische Natur des Diamantengewerbes erleichtert die Vermarktung illegaler Steine (Paes, 2005b).

Rohöl eignet sich nur bedingt zur „Plünderung“, also zur Aneignung durch Rebellengruppen, ist aber auf andere Weise ein wichtiger Faktor im Kriegsgeschehen in Afrika. Rohöl ist „Staatsrohstoff“, da die für die Ausbeutung von Öl notwendigen hohen Kapitalkosten nur von Staaten oder von großen ausländischen Unternehmen aufgebracht werden können. Für letztere rechnen sich solche Investitionen aber nur, wenn der Abbau über längere Zeit als gesichert gelten kann. Dazu bedarf es aber unter anderem durchsetzbarer Verträge mit staatlichen Autoritäten als Territorialherren und Sicherheit vor Angriffen auf Personen und

11 Lediglich das pflanzliche Narkotikum Khat spielt eine gewisse Rolle bei der Konfliktfinanzierung in Somalia (Grosse Kettler, 2004), wird aber im Gegensatz etwa zu Opiaten kaum in Nordamerika oder Europa nachgefragt. In West- und Zentralafrika sind Fälle dokumentiert, in denen die Angehörigen von bewaffneten Gruppen teilweise mit Drogen bezahlt wurden. Hierbei handelt es sich aber eher um Inputs der Kriegsökonomie.

12 Eine weitere Unterscheidung, die in der Literatur häufig gemacht wird und in vielen Teilen der Welt, nicht jedoch in Afrika, eine zentrale Rolle spielt, ist zwischen „legalen“ und „illegalen“ Rohstoffen.

13 Diamantenvorkommen existieren als Kimberlite (primäre) und alluviale (sekundäre) Vorkommen. Während erstere mit relativ großem technischen und finanziellen Aufwand in Minen industriell gefördert werden, können alluviale Vorkommen mit einfachen Mitteln entlang von Flusssystemen gefördert werden.

Anlagen. Ölproduktion erfordert einen zumindest örtlich handlungsfähigen Staat,¹⁴ umgekehrt fördert es ihn aber auch über die in der Regel erklecklichen Haushaltseinnahmen. In Angola und im Sudan spielten diese Einnahmen eine wichtige Rolle bei der Verschiebung des militärischen Gleichgewichts und trugen damit mittelbar zur Beendigung der Kriege bei, obwohl die Erdölvorkommen in beiden Fällen keine Konfliktursache waren.

Trotz der oben genannten Einschränkungen lässt sich auch Erdöl „erbeuten“: und zwar mit Hilfe des Staates bzw. der Veränderung seines Charakters. Wo Ölvorkommen wie in Nigeria und im Sudan in Afrika Konfliktursache geworden sind, ging es vornehmlich um die Verteilung der Einnahmen aus der Besteuerung der internationalen Ölvermarktung. Rebellengruppen kämpften um territoriale Autonomie oder zumindest stärkere Teilhabe an der Macht und damit auch den Öleinnahmen.

Öl wird auch aus einem weiteren Grund zur Konfliktursache: Hohe Öleinnahmen fördern zwar einen starken Staat, sie garantieren ihn aber nicht. Es lässt sich empirisch zeigen, dass hohe Ölgewinne in bestimmten Weltregionen tendenziell zur Zerrüttung von Staaten führen (Karl, 1997). Eine Ursache hierfür ist die Entstehung von „Rentierstaaten“, in denen kleine Cliquen über Vetterwirtschaft und Klüngel ihre Macht zu erhalten suchen. Auch wirtschaftlich bringen hohe Öleinnahmen Probleme mit sich: Nationale Währungen werden so hoch bewertet, dass andere Produkte auf dem Weltmarkt nicht mehr rentabel sind, billige Importe nationale Produzenten hingegen aus dem Markt verdrängen (*Dutch disease*). Vergleichsweise hohe Löhne in der Ölindustrie führen darüber hinaus zur Landflucht. Die schleichende, mit geringeren Öleinnahmen aber offensichtlich werdende Unfähigkeit des Rentierstaats, der nur eine kleine Gruppe von Günstlingen wirtschaftlich und politisch am Ölreichtum teilhaben lässt, schafft Unzufriedenheit und führt in Extremfällen sogar zu bewaffneten Rebellionen. Insgesamt sind die negativen Wirkungen hoher Öleinnahmen als „Ressourcenfluch“ beschrieben worden (Basedau und Mehler, 2005).

Die Sicherheitserfordernisse der Ölproduktion fördern die Kommerzialisierung von entsprechenden Dienstleistungen, wenn der Staat selbst zu schwach ist, um Schutz zu gewähren. Ölförder- und -transportfirmen in Nigeria, Angola und der DRK verlassen sich nicht auf die staatlichen Sicherheitsorgane, sondern heuern private Sicherheitsunternehmen an und finanzieren deren Ausrüstung und die Gehälter lokaler Polizeieinheiten (Lewis, 2004). Externe Ölfirmen übernehmen darüber hinaus noch andere Aufgaben, die nach traditionellem Verständnis eigentlich vom Staat geleistet werden sollten. So versuchen etwa die im Niger-Delta tätigen Ölfirmen die Legitimität ihres Handels durch direkte Zuwendungen an die lokale Bevölkerung zu erhöhen. Diese unter dem Schlagwort von der *social license to operate* bekannt gewordenen Bemühungen sind jedoch oftmals selbst Auslöser für neue Konflikte (Jaspers, 2005).

Tendenziell werden externe Ölfirmen so zu quasi-staatlichen Akteuren in einem ungesicherten staatlichen Umfeld. „Öl ist Staatsrohstoff“ bedeutet also auch, dass externe wirtschaftliche Akteure Legitimation, Konflikteinhegung und physische Sicherheit zu gewährleisten versuchen, wo der Staat selbst versagt. Die daraus entstehenden Konflikte werden am Fall der Ölgewinnung im Tschad und des Transports durch Kamerun besonders deutlich. Hier entstand seit Ende der 1990er Jahre eine Pipeline zur Erschließung der Vorkommen mit Unterstützung durch die Weltbank. Eine Reihe von Klauseln sollte dafür sorgen, dass Umweltauflagen beachtet und ein Teil der Einnahmen für einen Zukunftsfonds ver-

14 Der Schutz vor Sabotage, Anschlägen etc. ist bei *offshore*-Förderung leichter als bei Förderung auf dem Land. Dies ist ein Faktor, der die Ölförderung im Golf von Guinea für die internationale Ölindustrie attraktiv macht (Paes, 2004).

wandt werden (Böge et al., 2006). Ende 2005 zeichnete sich jedoch ab, dass dieses weltweit als Positivbeispiel für eine *public-private partnership* gefeierte Vorhaben von der Regierung des Tschad unterlaufen wurde (Musa, 2006).

Öl ist ein Beispiel für ein Produkt, dessen Gewinnung erheblichen Kapital- und Technologieaufwand erfordert. Große, oft internationale Unternehmen sind an allen Stufen der Herstellung und Vermarktung beteiligt. Sie haben unmittelbares Interesse an einem gesicherten lokalen Umfeld. Ähnliche Strukturen wie bei Öl bestehen im Bergbau, etwa bei Kupfer oder Gold, deren Gewinnung ebenfalls kapital- und technologieintensiv ist. Internationale Unternehmen können entweder in diesen Märkten bleiben und auf verschiedene Weise für den Schutz ihrer Investitionen sorgen oder aber sich vollständig zurückziehen; eine bloße Verminderung ihres Engagements ist weder technisch noch wirtschaftlich möglich. In der Regel haben sich Ölfirmen in den Krisengebieten Afrikas deshalb für das Bleiben entschieden – und in den Schutz ihrer Anlagen investiert. Lediglich im Sudan haben westliche Firmen dem gemeinsamen Druck der Zivilgesellschaft und der US-amerikanischen Regierung nachgegeben und sich zurückgezogen. Allerdings nahmen asiatische Unternehmen schnell ihren Platz ein, was bereits die Grenzen von Regulierungsversuchen unterhalb der globalen Ebene aufzeigt (Lewis, 2004; Böge et al., 2006).

Alluviale Diamanten, der zweite Rohstoff, der hier etwas ausführlicher diskutiert werden soll, werden oftmals mit nichtstaatlichen bewaffneten Bewegungen assoziiert und sind gewissermaßen ein „Rebellenrohstoff“. Die Gewinnung von Diamanten in Flussbetten erfordert nur wenig technische Kenntnisse und geringen Kapitalaufwand, dafür ist sie ausgesprochen personalintensiv. Der hohe Wert der Steine bei geringem Gewicht macht es für staatliche Autoritäten auch außerhalb von Konfliktregionen schwierig, diesen Sektor effektiv zu kontrollieren, zumal alluviale Diamanten zumeist verstreut über ein sehr großes Gebiet auftreten. In Krisenzeiten entscheidet die physische Präsenz einer Gruppe in einer Region über die Möglichkeit zur Gewinnabschöpfung – in aller Regel geschieht dies durch die „Besteuerung“ von Zwischenhändlern und nur im Einzelfall durch die eigene Produktion. Internationale Unternehmen spielen bei der Förderung von alluvialen Diamanten kaum eine Rolle, sie konzentrieren sich auf den Betrieb von traditionellen Minen und zielen auf den Abbau primärer Diamantenvorkommen. Die Vermarktung hingegen, die mit dem Aufkauf der Sammelgüter im Herstellerland beginnen kann, liegt meist in der Hand international agierender Akteure. Diese sind auf Grund ihrer besseren Marktkennntnisse und technischen Transportmöglichkeiten lokalen Akteuren überlegen. Doch auch, wenn der globale Diamantensektor relativ stark auf wenige Umschlagplätze (Antwerpen, London, Dubai) konzentriert ist, macht seine ausgesprochen mittelständische Struktur eine Regulierung schwierig. Hierzu trug bisher auch der internationale Konzern *De Beers* bei, der jahrzehntelang als *buyer of last resort* auftrat und damit die Nachfrage nach Diamanten stabilisierte. Erst mit der verstärkten öffentlichen Diskussion seit Ende der 1990er Jahre und mit der Etablierung des *Kimberley Process Certification Scheme* 2002/2003 wurde es schwieriger, Diamanten ungeklärter Herkunft zu vermarkten (Paes, 2005b).



Abb. 4: Diamantenförderung in Flussbetten, hier im Kono Distrikt, Sierra Leone, ist personalintensiv, erfordert jedoch geringere technische Kenntnisse und weit weniger Kapitaleaufwand als der Abbau in Minen

Erdöl als „Staatsrohstoff“ und alluviale Diamanten als „Rebellenrohstoff“ stellen Extremfälle in einem weiten Spektrum von natürlichen Ressourcen dar, die zum Konfliktgegenstand werden können und den Konfliktaustrag finanzieren. Andere Rohstoffe, die diese Funktion erfüllt haben, sind in Tabelle 1 beschrieben. Gemeinsam ist diesen Rohstoffen, dass externe wirtschaftliche Akteure an ihrer Vermarktung beteiligt sind und somit Einfluss auf die Entstehung und Dynamik von Konflikten haben, allerdings in unterschiedlicher Form.

Die Beiträge externer Akteure bei der Gewinnung und Vermarktung von Bergbauprodukten wie Öl verbessern vor allem die Möglichkeiten von Regierungen Krieg zu führen, indem sie deren Einkommen erhöhen und somit mittelbar die Möglichkeit zur Aufrüstung schaffen. Gleichzeitig können aber neue Konflikte entstehen, etwa um die gerechte Verteilung der Einnahmen aus diesen Sektoren oder wegen negativer Auswirkungen der Produktion auf das lokale Umfeld (z.B. durch Verschmutzung von Böden und Gewässern oder auch die Veränderung der örtlichen Wirtschaftsstrukturen). Die geographisch zumeist hoch konzentrierte Produktion dieser Ressourcen schafft „Inselökonomien“ ohne Einbindung in den lokalen Wirtschaftsraum. Ihre Beschäftigungswirkung ist oftmals gering, und selbst Grundnahrungsmittel zur Versorgung von Minen und Bohrplattformen werden vielfach aus der Metropole (oder gar dem Ausland) importiert. Diese Dynamik führt zu Spannungen zwischen den Unternehmen und den Anrainern der Produktionsstätten (Böge et al., 2006).

Demgegenüber bieten „Sammelrohstoffe“ wie Diamanten oder auch Koltan derjenigen Konfliktpartei wirtschaftliche Vorteile, welche die entsprechenden Territorien und die Handelswege kontrolliert. Die Vorkommen sind zumeist über einen größeren Raum verteilt und daher für ein Unternehmen in Krisenzeiten nur schwer zu sichern. In der Tendenz hat dies dazu geführt, dass sich externe Akteure auf den Aufkauf und die internationale Vermarktung konzentrieren und die Produktion (sowie das direkte Geschäft mit bewaffneten Bewe-

gungen) lokalen Geschäftsleuten überlassen.¹⁵ Die Produktion dieser „Sammelrohstoffe“ ist beschäftigungsintensiv, so dass es neben einer Reihe von negativen Nebeneffekten (Vernachlässigung des Agrarsektors, ökologische Schäden) auch positive Auswirkungen für die lokale Bevölkerung gibt.

Internationale Unternehmen sind bei ihren Operationen in Konfliktgebieten für den Schutz von Personal und Anlagen auf die Zusammenarbeit mit regulären Truppen, Rebellenbewegungen oder privaten Sicherheitsfirmen angewiesen. Diese Zusammenarbeit bietet für die Kriegsparteien einen weiteren Anreiz, Konflikte zu verlängern, um sich diese zuverlässige Einnahmequelle zu erhalten. In der Grauzone zwischen „Werksschutzfunktion“ und „Schutzgelderpressung“ profitieren die Konfliktparteien von der Präsenz ausländischer Unternehmen.

5.2 Märkte für Waffen, Munition und militärische Ausrüstungsgegenstände

Jede Kriegswirtschaft benötigt Waffen, Munition und militärische Ausrüstungsgegenstände. Trotz einiger Ansätze zu lokaler Produktion von einfachen Schusswaffen wie etwa in Ghana (Aning, 2005) oder moderner Munition wie in Kenia, Tansania und Simbabwe (Small Arms Survey, 2005), sind in den meisten afrikanischen Konflikten die Kriegsparteien darauf angewiesen, Waffen und Munition aus Europa, Asien oder Amerika zu beschaffen.

Diese Beschaffung kann auf verschiedenen Wegen erfolgen. Während des Kalten Krieges war es für eine Kriegspartei besonders einfach, Waffen aus dem Ausland zu erhalten. Es genügte, sich auf die eine oder andere Seite im Ost-West-Konflikt zu schlagen. Die Hauptakteure des Kalten Krieges waren stets bereit, große Mengen von Waffen und Gerät an – staatliche wie nicht-staatliche – bewaffnete Akteure in aller Welt zu liefern, wenn dies ihren Interessen in der Systemauseinandersetzung nützte. Mit dem Ende des Kalten Krieges versandete diese Quelle für Waffennachschub zum größten Teil, auch wenn in Einzelfällen weiterhin Waffen von Regierungen an befreundete Bewegungen und Staaten zu Vorzugsbedingungen abgegeben werden. Es setzte eine verstärkte Kommerzialisierung der internationalen Waffenmärkte ein – verbunden mit neuen Anforderungen an die Kriegsfinanzierung für die Konfliktparteien.

In den 1990er Jahren wurden die Waffenmärkte in Afrika zunehmend von Transporteuren und Zwischenhändlern dominiert, deren Waffen vor allem aus Osteuropa oder Ländern wie Bulgarien und der Ukraine stammten (Wood und Peleman, 1999; Lumpe, 2000). Diese Zwischenhändler konnten Waffen aller Art und Munition zu im Vergleich mit westlichen Preisen wesentlich günstigeren finanziellen Bedingungen liefern. Die Waffenarsenale in Osteuropa waren zudem nach dem Ende des Kalten Krieges deutlich überdimensioniert. Rüstungsfirmen produzierten weiter, auch wenn sie damit kaum Geld verdienten, weil sie auf zivilen Märkten nicht wettbewerbsfähig waren. Vor allem aber war das Niveau der Exportkontrolle in den meisten Staaten Mittel- und Osteuropas sehr gering.

Die Bedeutung privater Vermittler und Transporteure nahm gegenüber staatlichen Lieferanten im vergangenen Jahrzehnt zu. Waffenhändler wie Victor Bout und Alexander Minin, ehemalige sowjetische Geheimdienstleute, die ihre Kontakte während des Kalten Krieges

¹⁵ Im westafrikanischen Diamantengeschäft stammen diese „lokalen“ Geschäftsleute oftmals aus dem östlichen Mittelmeerraum und sind, obwohl seit Generationen im Lande ansässig, ausländische Staatsbürger. Die Klassifizierung als einheimischer wirtschaftlicher Akteur bezieht sich in diesem Kontext auf ihren Standort.

aufgebaut hatten, profitieren nicht zuletzt von der zunehmenden Intensität und Effektivität von Rüstungsexportkontrollen vieler westlicher Staaten, die es nach dem Ende des Kalten Krieges nicht mehr zulassen wollten, dass Waffen und Munition von ihren Territorien aus an Kriegsbeteiligte gelangten. Eine Schlüsselbedeutung kommt dabei der seit 1990 stark zunehmenden Zahl von internationalen Waffenembargos zu, die gegen Kriegsbeteiligte in Afrika ausgesprochen wurde (siehe weiter unten). Durch diese Verknappung des Angebots stiegen die Preise auf dem schwarzen Markt für Waffen und damit die Gewinnmargen für jene Händler, die bereit waren, illegale Geschäfte durchzuführen.

Ab Ende der 1990er Jahre nahm jedoch auch das Angebot an gebrauchten und neuen Waffen aus Mittel- und Osteuropa sowie anderen Staaten, die bislang zu illegalen Geschäften bereit waren, ab. In den letzten Jahren hat sich, nicht zuletzt auch wegen der verstärkten öffentlichen Diskussion über die Umsetzung von Waffenembargos, die Exportpolitik einer Reihe von früher besonders problematischen Ausfuhrländern verbessert. Beispiele dafür sind vor allem ost- und südosteuropäische Länder, die seit 2004 Mitglieder der Europäischen Union sind oder deren Mitgliedschaft bevorsteht. Obwohl weiterhin Lücken in der Kontrolle von Exporteuren bestehen, wie etwa in der Ukraine oder in Moldawien, kommt die überwiegende Menge des Waffen- und Munitionsnachschubs in afrikanischen Kriegen gegenwärtig vermutlich aus deren Nachbarstaaten; d.h. Süd-Süd-Transfers sind an die Stelle der traditionellen Nord-Süd-Geschäfte gerückt. Daneben treten aber auch verstärkt Waffen- und Munitionsproduzenten aus dem asiatischen Raum (China, Pakistan) auf dem afrikanischen Markt in Erscheinung.¹⁶

Internationale Sanktionen werden seit den 1990er Jahren zunehmend besser überwacht und umgesetzt. Die Waffenhändler selber gerieten ins Fadenkreuz internationaler Ermittler, gegen Bout und Minin wurden Reiseverbote der VN verhängt und internationale Haftbefehle verfügt. Beide sind zwar immer noch nicht wegen ungesetzlichen Waffenhandels verurteilt worden, aber sie haben ihre illegalen Geschäfte zumindest stark reduziert, wenn nicht sogar aufgegeben.¹⁷ Ein anderes Element, das zur Verringerung des internationalen Handelsvolumens mit Waffen beitrug, sind die internationalen Bemühungen um die Kontrolle von kleinen und leichten Waffen (Small Arms Survey, 2004). In Westafrika etwa entschloss sich der regionale Staatenverbund ECOWAS (*Economic Community of West African States*) bereits 1998 zu einem Moratorium des Kleinwaffenimports. Auch wenn dieses Moratorium in der Praxis häufig verletzt wurde, führte es doch insgesamt zu einem verminderten Nachschub in die Region.

Trotzdem bleibt der Grad der Verfügbarkeit von Waffen in Afrika weiterhin hoch. Allerdings hat sich der Charakter des Waffen- und Munitionsmarktes in Krisen- und Kriegsregionen in den letzten Jahren stark verändert. Die wichtigsten Quellen der 1990er Jahre wurden mittlerweile durch andere Zuflüsse ersetzt. Der Nachschub von Waffen und Munition ist inzwischen wieder stärker „verstaatlicht“ worden. Rebellen werden in Afrika gegenwärtig vor al-

16 Eine Quantifizierung des asiatischen Anteils am afrikanischen Markt für Waffen und Munition ist schwierig, weltweit wird der Anteil fernöstlicher Unternehmen am Kleinwaffenmarkt auf 8 Prozent, am Markt für Munition auf 13 Prozent geschätzt (Small Arms Survey, 2005, S. 14; Capie, 2002). Verglichen mit der weiterhin marktbeherrschenden Rolle von europäisch-nordamerikanischen Produzenten erscheint diese Zahl vergleichsweise gering. Allerdings führt die restriktivere Exportpolitik der Industriestaaten (und das höhere Preisniveau) in Verbindung mit dem steigenden Interesse asiatischer Firmen an den afrikanischen Rohstoffen (Böge et al., 2006; Tull, 2005) in der Tendenz zu einem verstärkten Export asiatischer Rüstungsgüter gerade in afrikanische Krisenregionen.

17 Victor Bout besitzt weiterhin mehrere Flugzeuge, deren Dienste von Firmen mit immer neuen Namen angeboten werden. Unter anderem kaufte das Pentagon im Jahre 2004 bei ihm Transportkapazität für den Nachschub im Irak – obwohl Victor Bout auf der Liste derjenigen Personen steht, deren Vermögen auf Grund von Verstößen gegen das VN-Waffenembargo gegen Liberia einzufrieren ist.

lem von Regierungen aus Nachbarländern versorgt. Das lässt sich etwa an Hand der wichtigsten Rebellenbewegungen dieses Jahrzehnts in Westafrika belegen, deren wichtigste Zulieferer andere regionale Regierungen sowie die Arsenale der Streitkräfte im eigenen Land waren (siehe Tabelle 2). Dabei wäre es verfrüht, aus dieser Entwicklung auf eine grundsätzliche Trendwende auf dem afrikanischen Märkten für Rüstungsgüter zu schließen, da es sich auch um eine (durch hohe Marktpreise einerseits und die verstärkte europäische Rüstungskontrolle andererseits ausgelöste) Sonderentwicklung handeln könnte.¹⁸

Lediglich Munition muss auch weiterhin aus dem Ausland beschafft werden, zumindest deuten dies die wenigen zu diesem Thema vorhandenen Quellen an. Die Zahl der Munitionsfabriken in Afrika hat in den letzten Jahren zwar deutlich zugenommen. Dennoch dürften Lieferanten aus Osteuropa, China und einigen Schwellenländern weiterhin die größten Marktanteile in den afrikanischen Kriegsgebieten haben (Pézarid und Anders, 2006; Small Arms Survey, 2005).

Die Zyklen des Waffennachschubs für Kriegsbeteiligte in Afrika hatten stets Einfluss auf die Kriegsführung. In den 1990er Jahren wurden Kriege in Afrika immer weniger mit schweren Waffen und zunehmend mit kleinen und leichten Waffen geführt. Mit diesem Trend ging einher, dass die Anzahl der getöteten und verletzten Kombattanten zwar abnahm, gleichzeitig aber die Menge der indirekten Kriegsoffer (durch Seuchen und Hunger) unter der Zivilbevölkerung stieg. Beispiele für diesen Mechanismus finden sich etwa in der DRK oder im sudanesischen Darfur, während etwa im – mit schweren Waffen ausgetragenen – Grenzkonflikt zwischen Äthiopien und Eritrea (1998-2000) die Anzahl der Opfer unter den Kombattanten höher war als die der Zivilbevölkerung.

Auf den Waffenmärkten haben verschiedene Entwicklungen in den letzten Jahren zu einer abnehmenden Bedeutung externer Akteure geführt. Zunächst wurden Staaten und etablierte Rüstungslieferanten von privaten Händlern und marginalen Produzenten abgelöst. Darauf folgten auf illegale Aktivitäten spezialisierte Händler, die wiederum in der gegenwärtigen Phase – bei kontinuierlich abnehmendem Handelsniveau – durch lokale staatliche Akteure ersetzt wurden. Nationale und internationale Kontrollbemühungen, die im Bereich des Waffenhandels zahlreich waren, haben zu einer Reduzierung des Waffennachschubs an Kriegsbeteiligte geführt, ohne dass es allerdings zu einem völligen Lieferstopp kam. Der Charakter der Märkte veränderte sich innerhalb weniger Jahre mehrfach – und damit verbunden auch der Charakter der Konflikte.

18 Eine wichtige Rolle spielen in diesem Zusammenhang die Entwicklungs- und Beschaffungszyklen von Waffensystemen in den Industriestaaten. So führt etwa die Einführung einer neuen Generation von Sturmgewehren zur „Verdrängung“ alter Lagerbestände, die oftmals zu günstigen Preisen auf den internationalen Waffenmärkten auftauchen. In den nächsten Jahren steht die Einführung einer neuen Infanteriewaffe im NATO-Raum an, was (in Verbindung mit dem „Nachrüsten“ der potentiellen Gegner) durchaus zu einer neuen Schwemme von gebrauchten Waffen in Afrika führen könnte (Small Arms Survey, 2006).

Tabelle 2: Regionale Rebellenbewegungen in Westafrika und ihre Unterstützer

Gruppierung	Ursprungs-land	Unterstützendes Land
Liberians United for Recon-ciliation and Democracy (LURD)	Liberia	Guinea, Sierra Leone und Côte d'Ivoire (unter Gbagbo)
Movement for Democracy in Liberia (MODEL)	Liberia	Côte d'Ivoire (unter Gbagbo)
National Patriotic Front of Li-beria (NPFL)	Liberia	Libyen, Burkina Faso, Côte d'Ivoire (vor Gbagbo)
Forces Nouvelles (FN)/Mouve-ment Patriotique de la Côte d'Ivoire (MPCI)	Côte d'Ivoire	Burkina Faso
Mouvement Patriotique du Grande Ouest (MPIGO)	Côte d'Ivoire	Liberia (unter Taylor)
Mouvement pour la Justice et la Paix (MJP)	Côte d'Ivoire	Liberia (unter Taylor)
Revolutionary United Front (RUF)	Sierra Leone	Liberia (unter Taylor), Burkina Faso, Côte d'Ivoire (vor Gbag-bo)
Rassemblement des Forces Démocratiques du Guinée (RFDG)	Guinea	Liberia (unter Taylor), RUF
Mouvement des Forces Démo-cratiques de la Casamance (MFDC)	Senegal	Guinea-Bissau (unter Viera)

Quellen: Smith und Wiesmann, 2003, S. 7; Florquin und Berman, 2005, Part II

5.3 Märkte für militärische Dienstleistungen

In den neunziger Jahren des 20. Jahrhunderts hat sich nach dem Ende des Kalten Krieges ein neuer Markt für militärische Dienstleistungen entwickelt. Zunehmend ist auch dieser Sektor in vielen Ländern privatisiert und kommerzialisiert worden (Wulf, 2005). Vorbei schienen die Zeiten, da ausländische Regierungen ihre „Satelliten“ in Afrika und in ande-ren Regionen der Peripherie häufig nicht nur mit Waffenlieferungen, sondern auch durch Ausbildung und gelegentliche direkte personelle Hilfe von Angehörigen der eigenen Streit-kräfte unterstützten. Im vergangenen Jahrzehnt traten zuerst in Afrika – und später auch in anderen Weltregionen wie zum Beispiel im Pazifikraum –, kommerzielle Unternehmen auf, die militärische Dienstleistungen „im Paket“ anboten, einschließlich der Beschaffung von Waffen und der Ausbildung lokaler Truppen.

Im Einzelfall umfassten diese Dienstleistungen auch den Einsatz ausländischer Söldner, häufig als Piloten für Kampfflugzeuge und Helikopter, seltener als Infanteristen. Diese unterschieden sich stark von den klassischen Söldnern der 1950er und 1960er Jahre, denn ihr Dienstleistungsangebot umfasst praktisch das gesamte Leistungsspektrum eines Verteidigungsministeriums, organisiert von privaten Firmen. Zwar gibt es auch weiterhin ausländische (oft südafrikanische oder osteuropäische) „Einzelkämpfer“ im Dienste afrikanischer Staaten – in jüngerer Vergangenheit zum Beispiel in der DRK und in der Côte d'Ivoire –, aber ihre Bedeutung ist gegenüber der von größeren Unternehmen gesunken. Am augenfälligsten waren Ende der 1990er Jahre die Aktivitäten der Firmen *Executive Outcomes* in Angola und Sierra Leone sowie *Sandline International* in Sierra Leone. Diese Unternehmen übernahmen durchaus zur Zufriedenheit der Auftraggeber die Führung der Kriege ihrer jeweiligen Geschäftspartner, nämlich der nationalen Regierungen, die sich so militärische Vorteile verschaffen konnten. Bezahlt wurden die Militärfirmen aus Rohstoffeinnahmen der Regierungen: Öl in Angola und Diamanten in Sierra Leone (Holmquist, 2005; Wulf, 2005). Allerdings regte sich rasch internationale Kritik an dieser Art „neuen Söldnertums“. Der Internationale Währungsfonds, von dem die Regierung in Sierra Leone wirtschaftlich abhängig ist, drohte mit dem Ende der Kredite. In Südafrika, dem Herkunftsland von *Executive Outcomes*, und in Großbritannien, der Heimat von *Sandline International*, wurden neue rechtliche Regelungen zur Betätigung von Militärfirmen eingeführt. Der VN-Beauftragte für die Konvention gegen Söldner beschäftigte sich mit der Frage, ob die genannten Militärfirmen unter diesen, allerdings nur von wenigen Staaten unterschriebenen Vertrag fielen (Leander, 2005). Daraufhin stellte *Executive Outcomes* nach dem Inkrafttreten des neuen Gesetzes in Südafrika seine Geschäfte ein. *Sandline International* wechselte das Geschäftsfeld und erhielt 2004 – inzwischen in *Aegis Defense Services* umbenannt – einen Großauftrag für Personenschutz im Irak.

Neben den innerhalb weniger Jahre deutlich verschärften Regulierungen führte aber auch eine veränderte Marktlage zur Abnahme der Bedeutung von Militärfirmen in Afrika. Nationale Streitkräfte und die hinter ihnen stehenden Regierungen boten ebenfalls ihre Dienste zur Kriegsführung an, was die Abgrenzung zwischen staatlichen Streitkräften und profitorientierten Militärdienstleistern wieder auflöste. Das bekannteste Beispiel ist der Konflikt in der DRK, in den zeitweise Soldaten aus Angola, Namibia, Uganda, Ruanda und Simbabwe involviert waren. Die Motive für die Entsendung der Truppen waren durchaus unterschiedlich: Angola schickte Soldaten, um die UNITA von Rückzugsbasen abzuschneiden, während Uganda und Ruanda ihre Intervention mit dem Schutz der eigenen Territorien begründeten. Allen Staaten gemein war jedoch eine Tendenz, die Kosten der Kriegsführung durch den Erwerb von Rohstoffkonzessionen zu „refinanzieren“ (Paes und Shaw, 2003). Auch in anderen afrikanischen Staaten wurden „Friedensmissionen“ internationaler Streitkräfte kommerzialisiert und korrumpiert, wie etwa im Falle der ECOMOG in Liberia, die während ihres Einsatzes den Hafen von Monrovia kontrolliert und ein profitables Import-Export-Geschäft betrieben hatte (Ellis, 1999).

Aber auch diese Phase der „Verstaatlichung“ von externen Militärdienstleistungen mit vorrangig wirtschaftlichen Motiven war offenbar nur kurzlebig. Internationale Kritik, nicht zuletzt an der Bereicherung durch Rohstoffausbeutung, hat zum vollständigen (Simbabwe, Angola, Namibia) bzw. konditionierten (Uganda, Ruanda) Abzug der externen Truppen aus der DRK beigetragen (Aust und Jaspers, 2006). Der verstärkte Einsatz von Friedenstruppen unter dem Kommando der Vereinten Nationen seit Beginn des 21. Jahrhunderts hat weiterhin dazu beigetragen, die Bedeutung von regionalen Missionen in West- und Zentralafrika zu reduzieren. Die bessere Bezahlung und Ausstattung der Blauhelme hat die Neigung der Kommandanten zu illegalen Geschäften zumindest verringert. Zwar sind die VN

bemüht, die Lasten friedensschaffender Missionen verstärkt an regionale Organisationen, insbesondere an die Afrikanische Union, zu übertragen. Doch sollen diese Einsätze einem politischen und keinem wirtschaftlichen Primat folgen. Dabei werden afrikanische Staaten von den USA und der Europäischen Union unterstützt, die einen Teil der Kosten der „afrikanischen“ Missionen (etwa im Sudan und in Westafrika) tragen und logistische Hilfe leisten. Daneben hat der „Krieg gegen den internationalen Terrorismus“ seit Anfang des 21. Jahrhunderts auch zu einer Wiederbelebung der (nie vollständig eingestellten) Militärhilfe der Industriestaaten für ausgewählte afrikanische Regierungen geführt. So engagieren sich die USA stark im Bereich der Ausbildung afrikanischer Streitkräfte, wohingegen etwa in Nigeria und in Liberia wiederum private Militärdienstleister wie das US-amerikanische Unternehmen MPRI (*Military Professional Resources Inc.*) zum Einsatz kommen.

Im Schatten der spektakulären Aktivitäten in Bezug auf die externe Unterstützung der Kriegsführung wuchs in den 1990er Jahren ein Markt für private Sicherheitsdienste heran, deren vornehmliche Geschäftsfelder Personen- und Objektschutz sind. Sowohl ausländische Firmen als auch nationale Geschäftsleute heuerten in zunehmendem Maße private Sicherheitskräfte an, oft mit der Begründung, die Mängel der wenig effektiv arbeitenden Polizei kompensieren zu müssen. Informationen über den Umfang der Tätigkeiten privater Sicherheitsdienstleister in Afrika sind nur spärlich vorhanden. Es scheint aber so, dass externe nationale Sicherheitsdienstleister vor allem für ausländische Firmen im Bergbausektor tätig sind. Eine Reihe von Bergbaufirmen haben in ihren Schürf- und Abbaubereichen dadurch quasi-extraterritoriale Sicherheitszonen geschaffen.

Anders als im Bereich der Militärdienstleistungen ist bisher keine Umkehrung des Trends wachsenden Engagements externer privater Sicherheitsfirmen erkennbar, soweit die schwache Datenlage überhaupt Aussagen erlaubt. Allerdings müssen sie sich die Märkte zunehmend mit einem breiten Spektrum nationaler Akteure teilen – von Kriegsherrn bis hin zu nationalen Franchisenehmern großer internationaler Sicherheitsfirmen wie *Securicor* und *Pinkerton*.

5.4 Transport, Finanzierung und Zwischenhandel

Banken und andere Finanzintermediäre spielen eine wichtige Rolle in Bürgerkriegsökonomien. Sie haben in der Regel ihren Firmensitz im Ausland und bieten eine Reihe von Dienstleistungen für Konfliktparteien, aber auch für andere Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen in Konfliktregionen, an. Finanzdienstleister verwalten die Vermögen der Akteure und können durch komplexe Transaktionen die Spuren des „schmutzigen“ Geldes verwischen. In dieser Hinsicht unterscheiden sich Kriegsherren nicht wesentlich von Vertretern der organisierten Kriminalität oder internationalen Netzwerken von Terroristen. Die Verbesserung der Kommunikationsinfrastruktur durch Satellitentelephonie und die Nutzung des Internets erlaubt es den militärischen Eliten von bewaffneten Gruppen auch aus dem Feld heraus, Vermögenswerte zu transferieren und Geschäfte abzuschließen.¹⁹

Eine weitere wichtige Rolle spielen ausländische Finanzhäuser bei der Zwischenfinanzierung von Waffenlieferungen sowie der Finanzierung von aufwendigeren wirtschaftlichen

¹⁹ Es gibt relativ wenige konkrete Beweise für den Umfang der Nutzung von modernen Kommunikationsmitteln durch bewaffnete Bewegungen. Ein Hinweis darauf, dass die Bedeutung dieser Instrumente erkannt wurde, bot die Forderung der RUF in Sierra Leone nach einem Satellitentelefon im Austausch für ausländische Geiseln in den 1990er Jahren (Keen, 2005).

Unternehmungen in Krisenregionen. So sind Kriegsparteien in der Regel nicht in der Lage, die Erschließung von Rohstoffreserven im großen Stil selbst zu finanzieren und greifen daher verstärkt zu Instrumenten des Kapitalmarktes. Das bekannteste Beispiel aus jüngerer Zeit war der im Juni 2000 gescheiterte Versuch eines – in den Händen der simbabwischen Streitkräfte liegenden – Unternehmens eine privatwirtschaftliche Tochterfirma mit Hilfe von omanischen Finanziers am Londoner Aktienmarkt mit Kapital zu versorgen, um die Schürflizenzen der simbabwischen Armee in der DRK effektiver nutzen zu können. Die Profite sollten dabei nach einem komplizierten Schlüssel auf die Anteilseigner verteilt werden (Paes und Shaw, 2003). Auch in anderen Ländern, etwa im Sudan und in Angola, spielen internationale Banken eine wichtige Rolle bei der Finanzierung von Explorationsvorhaben in Konfliktregionen.

Internationale Kontrollbemühungen in diesem Sektor haben vor allem im Zusammenhang mit dem Kampf gegen den internationalen Terrorismus an Effektivität gewonnen. Das energische Auftreten der US-amerikanischen Regierung seit dem 11. September 2001 hat eine Reihe von Steueroasen und *offshore* Bankplätzen zur Kooperation mit den Strafverfolgungsbehörden bewegt. Als Reaktion auf diese Entwicklung bedienen sich viele Marktteilnehmer nun wieder verstärkt traditioneller Systeme, wie etwa dem in den Golfstaaten und am Horn von Afrika verbreiteten *Hawala* zur Abwicklung internationaler Finanztransfers (Grosse Kettler, 2004), obwohl auch diese Finanznetzwerke im Rahmen der Terrorismus-Bekämpfung in ihren Aktivitäten eingeschränkt wurden. Die Forschung zur Bedeutung von Finanzdienstleistern in der Kriegsfinanzierung ist dadurch deutlich erschwert worden – es gibt kaum noch öffentliche Transparenz. Die relativ spärlichen Quellen zu diesem Thema lassen daher keine konkreten Schlussfolgerungen darüber zu, ob die verstärkten Kontrollbemühungen der letzten Jahre auch Auswirkungen auf die Handlungsspielräume von bewaffneten Bewegungen in Afrika haben.

5.5 Zusammenfassende Einschätzung

Mit Blick auf das einführend beschriebene vereinfachte Modell einer Kriegswirtschaft hat die Untersuchung der genannten afrikanischen Fälle die besondere Bedeutung der Waffen- und Rohstoffmärkte gezeigt. In allen untersuchten Konflikten waren die Parteien auf externe Lieferanten für Waffen und Munition sowie auf Abnehmer für die vor Ort produzierten Ressourcen angewiesen. Demgegenüber waren private Militärdienstleister (und ähnlich agierende staatliche Streitkräfte, wie zum Beispiel in der DRK) als wirtschaftliche Akteure in afrikanischen Bürgerkriegen zumindest seit Ende der 1990er Jahre nur noch von untergeordneter Bedeutung. Im Gegensatz zu der bedeutenden Rolle ethnischer Diasporas in den Balkankriegen oder auch in Sri Lanka gibt es kaum Hinweise darauf, dass Netzwerke von afrikanischen Migranten in Industrieländern eine wichtige Rolle bei der Konfliktfinanzierung (oder bei der Organisation des Nachschubs) spielen. Dies könnte an der im Vergleich dazu zahlenmäßigen und wirtschaftlichen Schwäche dieser Gruppe in den Industriestaaten liegen.

Auch die Bedeutung von internationalen Finanzintermediären scheint in diesem Kontext abgenommen zu haben. Die meisten Transaktionen mit Rebellengruppen erfolgen entweder in bar oder im Tauschhandel (Diamanten für Waffen etc.). In Analogie zum „Staatsrohstoff“ Erdöl (siehe oben) ist der Zugang zum internationalen Finanzmarkt – gerade nach dem 11. September 2001 – ein Privileg der Regierungen in einem Bürgerkrieg geworden.

6. Kontrolle externer Märkte als Instrument der Krisenpräventions- und Konfliktbeendigungspolitik

Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit der Wirksamkeit internationaler Kontrollmaßnahmen zur Beeinflussung des Verhaltens externer wirtschaftlicher Akteure in afrikanischen Bürgerkriegen. Dabei reicht das Spektrum von rechtlich-verbindlichen Zwangsmaßnahmen (wie Sanktionen) über Aktionen der internationalen Zivilgesellschaft (z.B. Boykottandrohungen) bis hin zu den Selbstregulierungsbemühungen der Privatwirtschaft. Dabei liegt der Untersuchungsschwerpunkt auf den Waffen- und Rohstoffmärkten.

6.1 Sanktionen

Internationale Akteure haben ein breites Spektrum an Maßnahmen zur Beendigung von bewaffneten Konflikten diskutiert, durchgeführt und analysiert – der Bogen spannt sich von der Rolle der Entwicklungszusammenarbeit bis hin zur militärischen Intervention. Ein populäres Instrument der internationalen Staatengemeinschaft sind dabei Sanktionen, also die Unterbrechung von (primär wirtschaftlichen) Beziehungen, um das Verhalten eines Gegenübers zu verändern.

Sanktionen rufen ein seltsam zwiespältiges Echo in der politischen und akademischen Diskussion hervor. Einerseits werden sie nur als sehr schwaches Instrument zur Beeinflussung des Verhaltens von Konfliktparteien angesehen – dies gilt insbesondere in Kriegsregionen in Afrika. Die Kritik zielt dabei auf die „naive“ Theorie der Sanktionen, bei der ohne viel Evidenz davon ausgegangen wird, dass die Unterbrechung von Beziehungen Entscheidungsträger dahingehend beeinflusst, ihr inkriminiertes Verhalten zu ändern. Andererseits wird auf die Schwierigkeiten der Umsetzung solcher Maßnahmen auf dem afrikanischen Kontinent hingewiesen, der in besonders hohem Maße vom Phänomen schwacher Staatlichkeit und staatlicher Korruption betroffen ist. Dennoch wird bei aktuellen Krisen schnell nach Sanktionen gerufen, zuletzt im Fall der Krise im sudanesischen Darfur. Zumindest einige Sanktionsformen haben direkte Auswirkungen auf externe wirtschaftliche Akteure, die mit den sanktionierten Gütern handeln. Primäres Ziel internationaler Embargos sind zwar staatliche (und seit einigen Jahren auch nichtstaatliche) Akteure im Krisengebiet. Aber internationale Sanktionsregime haben natürlich auch einen mittelbaren Einfluss auf externe Akteure, die mit den Konfliktparteien wirtschaftliche Beziehungen unterhalten. Externe wirtschaftliche Akteure fürchten bei der Verhängung von Sanktionen den Verlust von Geschäftsvolumen, was noch verschärft wird, wenn andere Unternehmen sich nicht an Embargos halten, sondern ihre Lieferungen beibehalten oder gar verstärken und schließlich Märkte komplett übernehmen.

Insgesamt sind in Afrika zwischen 1990 und 1995 in 13 Ländern internationale Sanktionen gegen staatliche und nichtstaatliche Akteure verhängt worden. Mit Ausnahme der Embargos gegen die Regierungen von Libyen und Togo²⁰ waren die Ziele in allen Fällen Konflikt-

20 Die Sanktionen gegen Libyen waren Reaktionen auf terroristische Anschläge im Ausland, deren Urheberschaft der Regierung in Tripolis angelastet wurde. Die Sanktionen von ECOWAS und der Afrikanischen Union (AU) gegen Togo wurden im Februar 2005 auf Grund der nicht verfassungsgemäßen Machtübernahme nach dem Tod des togolesischen Präsidenten Gnassingbé Eyadema durch seinen Sohn Faure verhängt und nach der Ankündigung (ECOWAS) bzw. Durchführung (OAU) von Wahlen wieder aufgehoben. Damit setzten die beiden Organisationen ihre Ankündigungen durch, auf nicht demokratische Machtwechsel mit Sanktionen zu reagieren. Schon wenige Monate später, im August 2005, blieb allerdings eine entsprechende Reaktion auf den Militärputsch in Mauretanien aus.

parteien²¹ (siehe Tabelle 3). Tatsächlich ist die Zahl der „Sanktionsregime“, die sich auf Grund des Sanktionstyps, der Zielsetzungen und „Ziele“ unterscheiden lassen, deutlich höher, da in einigen Fällen die „Ziele“ mit der Übernahme (Sierra Leone) bzw. dem Verlust (Ruanda) der politischen Macht wechselten und in einer Reihe von Fällen die Sanktionstypen geändert wurden (in der Regel wurden die Sanktionen ausgeweitet).

Tabelle 3: Internationale Sanktionen in Afrika zwischen 1990 und 1995
Kursiv: Aktive Sanktionsregime, Stand Ende 2005

Ziel	Internationale Organisation/USA²²	Sanktionstyp	Zeitraum
Angola (UNITA)	Vereinte Nationen (VN)	Zunächst Waffenembargo, später auf Öl-embargo, Reisebeschränkungen, Finanzsanktionen und Einfuhrverbot für Diamanten ausgeweitet	September 1992 – Dezember 2002
Äthiopien	Zunächst USA (ab Juli 1998) und EU (ab Mai 1999), ab Mai 2000 VN	Waffenembargo	Gestaffelt ab Juli 1998 – Mai 2001
Burundi	Nachbarstaaten	Umfassendes Wirtschaftsembargo	1996 – 2000
DRK (Zaire)	<i>Ab 1996 EU gegen Zaire, ab Juli 2004 VN gegen bewaffnete Gruppen im Osten der DR</i>	<i>Waffenembargo</i>	<i>1996 –</i>
Côte d'Ivoire	<i>VN; ab Februar 2005: Überwachung durch UNOCI (United Nations Operation in Côte d'Ivoire) und französische Truppen</i>	<i>Waffenembargo, Reisebeschränkungen und Finanzsanktionen gegen einzelne Personen</i>	<i>November 2004 –</i>
Eritrea	Zunächst US (ab Juli 1998) und EU (ab Mai 1999); seit Mai 2000 VN	Waffenembargo	Gestaffelt ab Juli 1998 – Mai 2001

21 Im Falle des Sudans wurden die Sanktionen der Vereinten Nationen im Jahre 1996 nicht wegen der Rolle der Regierung in Khartum im sudanesischen Bürgerkrieg, sondern wegen eines terroristischen Anschlages in Ägypten verhängt.

22 VN Sanktionen sind automatisch auch Sanktionen einzelner Staaten bzw. Staatengruppen.

Ziel	Internationale Organisation/USA²²	Sanktionstyp	Zeitraum
Liberia	VN	<i>Zunächst Waffenembargo, 1998 auf Reisebeschränkungen, Finanzsanktionen und Einfuhrverbot für Diamanten ausgeweitet, ab 2002 auch Tropenholz</i>	<i>November 1992 –</i>
Sierra Leone <i>[RUF, Militärregierung (Armed Forces Revolutionary Council AFRC), Nachfolgegruppen]</i>	VN	<i>Waffenembargo und Reisebeschränkungen, zeitweilig auch Diamanten</i>	<i>Oktober 1997 –</i>
Ruanda <i>(Regierung, später Hutu-Rebellen in Ruanda und Nachbarstaaten)</i>	VN	<i>Waffenembargo</i>	<i>Mai 1994 –</i>
Somalia	VN	<i>Waffenembargo</i>	<i>Januar 1991 –</i>
Sudan	<i>Europäische Union seit 1994 durchgehend, VN 1996 – 2001 (diplomatische Sanktionen) und ab Juli 2004 Waffenembargo gegen Janjawid</i>	<i>Waffenembargo (EU, ab Juli 2004 VN gegen Janjawid), ab März 2005 erweitert auf alle Kriegsbeteiligten in Darfur und um Reisebeschränkungen und Finanzsanktionen gegen einzelne Personen</i>	<i>Mit unterschiedlichen Ausprägungen seit 1994 –</i>
Südafrika	VN	<i>Waffenembargo</i>	<i>1977 – 1994</i>
Togo	ECOWAS, AU	<i>Reisebeschränkungen, Waffenembargo, diplomatische Sanktionen</i>	<i>Februar 2005 (ECOWAS); Mai 2005 (AU)</i>

Quelle: Archiv BICC

Auffällig ist zunächst der hohe Anteil der Waffenembargos an den Sanktionsregimen. In jeder der in Tabelle 3 aufgeführten Sanktionen war ein Waffenembargo Teil der von inter-

nationalen Organisationen beschlossenen Maßnahmen (in Burundi als Teil des Handelsembargos der Nachbarstaaten). In fünf der Fälle blieben die Maßnahmen auf das Waffenembargo beschränkt, in weiteren fünf Fällen (Liberia, Sierra Leone, UNITA in Angola, Côte d'Ivoire, Sudan) wurde das Embargo schrittweise auf weitere Sektoren ausgeweitet. Ein umfassendes Wirtschaftsembargo gab es nur in einem Fall (Burundi) und dann auch nur durch Nachbarstaaten, allerdings mit Duldung durch die Organisation für Afrikanische Einheit (OAU).

In der 2. Hälfte der 1990er Jahre war eine besonders interessante Entwicklung die Verhängung von auf einzelne Waren beschränkten Importverboten.²³ Der erste Fall in Afrika betraf die angolanische Rebellengruppe UNITA, die bereits seit 1992 einem allerdings kaum überwachten Waffenembargo der Vereinten Nationen unterlag. Nach dem Scheitern des Lusaka Friedensprozesses wurde dieses Embargo schrittweise (Sicherheitsratsresolution 1127 von August 1997; Resolution 1173 von Juni 1998) auf UNITA-Bankkonten, und vor allem auf den Import von Edelsteinen aus den Rebellengebieten, ausgeweitet. Erklärtes Ziel dieser Maßnahmen war es, die UNITA durch die Zerstörung ihrer wirtschaftlichen Basis an den Verhandlungstisch zu zwingen (Paes, 2006). Der zweite prominente Fall eines Diamantenembargos betrifft Sierra Leone. Hier verhängte der Sicherheitsrat mit Resolution 1306 aus dem Jahr 2000 ein Einfuhrverbot für alle Steine, die nicht von einem Zertifikat der Regierung in Freetown begleitet waren. Das Ziel dieser Maßnahme war die Schwächung der RUF, die sich wesentlich durch den Export von Diamanten (und anderen Rohstoffen) finanzierte. Nachdem diese in der Folgezeit das Embargo weiterhin durch Exporte über das benachbarte Liberia umging, verhängte der Sicherheitsrat 2001 auch ein Diamantenembargo gegen die Regierung in Monrovia (Resolution 1343), das später um ein Importverbot für liberianische Edelhölzer ergänzt wurde. Bei den Sanktionen gegen Liberia handelt es sich um den bislang einzigen Fall eines „sekundären“ Embargos, d.h. um die Bestrafung einer Regierung für ihre Rolle bei der Umgehung von Maßnahmen gegen ein Drittland.

Wie effektiv waren Sanktionen bei der Eindämmung oder gar Beendigung von Kriegen? In der einschlägigen Literatur sind die Kriterien für die Effektivität von Sanktionen heftig umstritten (Baldwin, 1998; Pape, 1997). Grob lassen sich drei Arten von Sanktionszielen unterscheiden (Brzoska, 2005): Die erste betrifft die Umsetzung der Sanktionen. Hier geht es darum, inwieweit die Sanktionsbeschlüsse befolgt werden und ob es Schlupflöcher und Ausweichmöglichkeiten für die betroffenen Parteien gibt (Sanktionsziel). Die zweite Art betrifft die Änderung des inkriminierten Verhaltens, Fragen nach dem Umfang der Änderung des Verhaltens und des Einflusses der Sanktionen darauf (Politikziel). Schließlich haben Sanktionen in der Regel auch noch innenpolitische (d.h. auf das Senderland bezogene) Ziele: den Wunsch, die Ablehnung einer Politik der Konfliktpartei öffentlich deutlich zu machen, die möglichst kostengünstige Befriedigung innerstaatlicher Forderungen nach politischen Handlungen oder auch die Absicht, eine eigene Beschränkung, etwa im Waffenhandel, zu internationalisieren. Diese Senderziele stehen in der praktischen Sanktionspolitik häufig im Vordergrund, sollen aber an dieser Stelle, wo es vor allem um die Eindämmung von Konflikten in Afrika geht, nicht weiter berücksichtigt werden.

Die Wirkungen der Sanktionen in Afrika in Hinblick auf Sanktions- und Politikziele sind in Tabelle 4 beschrieben. Daraus geht hervor, dass es deutlich häufiger gelungen ist, die zumindest teilweise Umsetzung von Sanktionen durchzusetzen, als das Erreichen des wei-

23 Dies war Teil einer größer angelegten Diskussion bei den Vereinten Nationen und in einer Reihe von Staaten über die Reform der Sanktionen unter dem Stichwort *smart sanctions*, vgl. hierzu Brzoska, 2003a.

tergehenden Politikzieles, also der Änderung der inkriminierten Politik des Betroffenen. In vier Fällen wurden Sanktionsziele weitgehend erreicht. Allerdings hatte dies nur in einem Fall auch merkliche Auswirkungen auf die Politikziele (Angola), in drei Fällen war dies nicht der Fall (Äthiopien, Eritrea, Togo). Hier wirkten die Sanktionen zwar, hatten aber keinen Einfluss auf die Politik der Sanktionsziele – schon deshalb, weil die Maßnahmen nur sehr kurz in Kraft waren.

Tabelle 4: Effektivität von internationalen Sanktionen in Afrika seit 1990

Ziel	Sanktionsziel	Politikziel	Anmerkungen
UNITA in Angola	Über längeren Zeitraum, auch durch Einführung weiterer Sanktionstypen, weitgehend erreicht	Politikziel indirekt erreicht, auch durch Sanktionen	Verstärkung der Asymmetrie durch Sanktionen; Zentral: Verknüpfung verschiedener Sanktionstypen
Äthiopien	Erreicht	Wahrscheinlich kein Einfluss	Keine bekannten Waffenlieferungen während Sanktionen
Burundi	Teilweise erreicht (starke Erhöhung von Preisen)	Teilweise erreicht	Friedensverhandlungen, aber nicht mit allen relevanten Gruppen
DRK (Zaire)	Nicht erreicht	Nicht erreicht	Möglicherweise Verbesserung durch Mandat MONUC
Côte d'Ivoire	Teilweise erreicht	Teilweise erreicht (Wiederaufnahme des Friedensprozesses)	Friedensprozess läuft mit erheblichen Schwierigkeiten
Eritrea	Erreicht	Wahrscheinlich kein Einfluss	Keine bekannten Waffenlieferungen während Sanktionen
Liberia	Im Zeitablauf verbesserte Umsetzung, aber trotz Erweiterung der Sanktionen mangelhaft	Ziel erreicht, teilweise auch durch Sanktionen	Militärische Schwäche wesentlicher Faktor für Verhandlungsbereitschaft der Taylor-Regierung
RUF, Militärregierung in Sierra Leone	Im Zeitablauf verbesserte Umsetzung aber immer mit Problemen behaftet	Ziel erreicht, auch durch Sanktionen	Schwächung RUF/AFRC ein Element der Verhandlungsbereitschaft

Ziel	Sanktionsziel	Politikziel	Anmerkungen
Rwanda (Regie- rung, später Hutu-Re- bellen in Nach- barstaa- ten)	Nur in geringem Maße erreicht	Erste Phase erreicht (Völker- mord und Bür- gerkrieg been- det) aber Sank- tionen wahr- scheinlich kein Einfluss; 2. Phase: nicht erreicht (Hutu Milizen weiter aktiv)	Waffenlieferungen durch Embargo nur geringfügig beeinträchtigt
Somalia	Nur in geringem Maße erreicht	Wahrscheinlich kein Einfluss	Friedensprozess, aber nicht mit allen relevanten Gruppen
Sudan	Ab 1996: Nicht erreicht	Nicht erreicht	Friedensprozess läuft mit erheblichen Schwierigkeiten
Südafri- ka	Teilweise erreicht, Beitrag möglich	Politikziel nach 14 Jahren erreicht	Schwächung der Wirtschaft (nationale Sanktionen) und der Streitkräfte ein Element der Verhandlungsbereitschaft
Togo	Weitgehend erreicht (über sehr kurze Zeit- spanne)	Weitgehend erreicht (Wah- len, aber mit umstrittenem Ausgang)	Effekt der Sanktionen als Symbol ausländischer Ab- lehnung des Machtwechsels, nicht direkt

Quelle: Archiv BICC.

In fünf weiteren Fällen wurden die Sanktionsziele teilweise erreicht. Die Mengen an sanktionierten Importwaren – vor allem Waffen, darüber hinaus aber in Burundi, Liberia und Sierra Leone auch andere Waren – gingen deutlich zurück, die Preise für Importe stiegen und in den Fällen, in denen Exportgüter unter Sanktionen fielen, schrumpften die Ausfuhereinnahmen merklich. Nur in Ruanda ließ sich keine Auswirkung auf die mit den verhängten Sanktionen verbundenen Sanktionsziele feststellen. In fünf dieser Fälle (Burundi, Côte d'Ivoire, Liberia, Sierra Leone und Südafrika) wurden auch die Politikziele zumindest teilweise erreicht, wobei allerdings im Einzelnen unklar ist, wie weit die Sanktionen dabei eine wichtige Rolle spielten.

Eindeutig ist, dass in den meisten Fällen, in denen Sanktions- und Politikziele erreicht wurden, mehrere Sanktionstypen miteinander kombiniert (Liberia, Sierra Leone, Côte d'Ivoire) bzw. umfassende Sanktionen umgesetzt (Burundi) wurden. Die Fälle, in denen weder bei Sanktions- noch bei Politikzielen Erfolge zu verzeichnen waren, umfassen in der Regel reine Waffenembargos.

Embargos auf Exportgüter hatten im Vergleich zu anderen Sanktionsformen deutlich mehr Erfolg. Sowohl in Angola (UNITA) als auch in Sierra Leone und Liberia sind letztlich die Sanktionsziele der internationalen Gemeinschaft erreicht worden, wozu die Embargos auf Exportgüter beigetragen haben. Allerdings lässt sich der Beitrag nicht genau ermessen, weil die Sanktionen in umfassende politische Strategien der internationalen Isolierung eingebunden waren.

Wie wiederholbar sind die Erfolge von Sanktionen? Wie lassen sie sich noch verstärken? Wie bereits ausgeführt, haben sich die afrikanischen Waffenmärkte in den letzten Jahren verändert. Sanktionen haben hierzu beigetragen, gleichzeitig sind Waffenembargos im Laufe der zweiten Hälfte der 1990er Jahre in Bezug auf ihre Ziele effektiver geworden. Die hier referierten Daten zeigen im Untersuchungszeitraum eine leicht ansteigende Zahl von Fällen, in denen Waffenembargos wirksam waren. Ein weiterer Grund für den tendenziell zunehmenden Erfolg von Sanktionen war die Entwicklung von „intelligenten Sanktionen“ in zumindest einigen Fällen, wie Angola, Sierra Leone und Liberia. Finanzsanktionen und Embargos auf Handelswaren standen im Zentrum der Bemühungen zur Entwicklung „intelligenter Sanktionen“ (Cortright/Lopez, 2002a und b; Brzoska, 2003a).

Trotz leicht verbesserter Erfolgsbilanz sind Sanktionen weiterhin kein durchschlagendes Instrument der Konfliktprevention und Kriegsbeendigung. Immer noch bestehen wesentliche Mängel der Umsetzung, werden Sanktionen von Staaten und wirtschaftlichen Akteuren nicht mit dem notwendigen Einsatz von Kontrollinstrumenten implementiert oder sogar aktiv unterlaufen. Noch gewichtiger aber ist: Auch im besten Fall können Sanktionen nur einen Beitrag zur Verhinderung und Eingrenzung von Konflikten leisten, isoliert sind sie dazu in aller Regel nicht geeignet. Selektive Handels- und Finanzsanktionen haben sich als vergleichsweise effektive Formen erwiesen. Sie machen aber nur Sinn, wenn sie in umfassende politische Strategien des Konfliktmanagements eingebettet sind. Umgekehrt sind Ansätze eines Krisenmanagements problematisch, wenn sie nicht von Sanktionen begleitet sind.

6.2 Erhöhung der Transparenz

Die Verbesserung der Transparenz von Warenströmen und Finanztransfers ist seit Jahrzehnten ein zentrales Anliegen der europäischen und nordamerikanischen Zivilgesellschaft, insbesondere mit Blick auf das Geschäftsgebaren internationaler Unternehmen in den Ländern des Südens. Diese Aktivitäten richteten sich gegen Zahlungen von Firmen an führende Politiker unter Umgehung der staatlichen Haushalte, wie sie insbesondere im Rohstoffbereich vielfach üblich sind. Seit dem Ende der 1990er Jahre wird mit Blick auf die „Neuen Kriege“ verstärkt auch über die wirtschaftlichen Hintergründe von militärischen Konflikten diskutiert, wobei deren Offenlegung oftmals als erster Schritt zur Konfliktbewältigung gesehen wird. Bahnbrechende Arbeit wurde in diesem Bereich von spezialisierten NROs wie *Global Witness* (1998) und *Human Rights Watch* (1999) geleistet, die sich intensiv mit den ökonomischen Grundlagen des angolanischen Bürgerkriegs befassten und einer breiteren Öffentlichkeit die Rolle von Erdöl und Diamanten vermittelten. Die Vereinten Nationen machten – nicht zuletzt in Folge dieser Berichte – ab Anfang 1999 verstärkt die angolanische Kriegsökonomie zum Thema. Der kanadische Botschafter bei den VN, Robert Fowler, übernahm die Leitung des zuständigen Komitees zur Überwachung der Sanktionen gegen die UNITA und führte selbst umfangreiche Untersuchungen im Südlichen Afrika und in Zentralafrika durch, deren Ergebnisse als *Fowler Report* eine Reihe von Vorschlägen zur Verbesserung der Sanktionspolitik machten. Die investigative Arbeit

des Komitees wurde in den folgenden Jahren von einem unabhängigen Expertengremium im Auftrag des Sicherheitsrates fortgesetzt, dessen im März 2000 erstmals veröffentlichte Ergebnisse (UN Security Council, 2000) für beträchtliches Aufsehen sorgten. In undiplomatischer Sprache berichtete das Expertengremium über die zweifelhafte Rolle von Burkina Faso und Togo als Transferländer für Waffenlieferungen an die UNITA, bezichtigte die Präsidenten beider Staaten, Schmiergelder (in Form von Diamanten) angenommen zu haben und benannte ferner Bulgarien, Weißrussland und die Russische Föderation als Lieferanten von Waffen und Munition für die Bewegung. Mit Blick auf den Schmuggel von angolanischen Diamanten nach Antwerpen warf der Bericht der belgischen Regierung eine mangelhafte Kontrolle dieses Wirtschaftssektors vor.

Mit der Einsetzung von Expertenkommissionen und der Veröffentlichung ihrer Berichte übernimmt der Sicherheitsrat Handlungsmuster von NROs für das diplomatische Parkett. Die seither gängige Praxis, Verletzungen von Sanktionen nicht nur zu dokumentieren, sondern die Beteiligten auch öffentlich zu benennen und damit gleichsam an den Pranger zu stellen, hat unter dem Begriff *naming and shaming* Eingang in die internationale Politik gefunden. Obwohl die Kommissionen sich bei ihren Recherchen primär auf bereits veröffentlichte und nur eingeschränkt auf vertrauliche Informationen, zum Beispiel aus Geheimdienstquellen, stützen können, sorgt die Bekanntmachung dieser Informationen durch den Sicherheitsrat doch für ein beträchtliches öffentliches Interesse. Nach Einschätzung von Cortright und Lopez (2002a) liegt der Erfolg dieser Expertengremien gerade in den öffentlichen Kontroversen, die ihre Berichte hervorriefen.

Seit dem ersten Einsatz dieses Instruments im Falle der angolanischen UNITA sind in einer Reihe weiterer Fälle ähnliche Kommissionen eingesetzt worden, unter anderem für Liberia, Somalia und die Côte d'Ivoire (siehe Tabelle 5). Das Mandat umfasst in der Regel die Überwachung eines bestehenden Embargos. Die einzige Ausnahme stellte bis dato die Untersuchungskommission für die Plünderung der natürlichen Ressourcen der DRK im Auftrag des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen dar.

Tabelle 5: Expertenkommissionen der Vereinten Nationen in Afrika, 1996- 2005

Land	Berichtsgegenstand	Berichtszeitraum	Kommentar
Angola	Sanktionen gegen die UNITA (Waffen, Diamanten, Treibstoff, Reisebeschränkungen)	1999 – 2002	Embargo war erfolgreich in Bezug auf Sanktions- und Politikziel
Côte d'Ivoire	Waffenembargo und Reisebeschränkungen	2004 – heute	Geringe Erfolge bei Sanktionsziel; Friedensprozess mit erheblichen Schwierigkeiten

Land	Berichtsgegenstand	Berichtszeitraum	Kommentar
DRK	Waffenembargo	2000 – 2003 (Untersuchungskommission zur Plünderung natürlicher Ressourcen); 2004 – heute (Waffenembargo)	Friedensprozess mit erheblichen Schwierigkeiten
Liberia	Waffenembargo, Importverbot für Diamanten und Edelhölzer, Reisebeschränkungen	2001 –	Embargo war erfolgreich in Bezug auf Sanktions- und Politikziel
Ruanda	Waffenembargo gegen Regierung, später Hutu-Rebellen in den Nachbarstaaten	1996 – 1998	Keine Erfolge sichtbar
Sierra Leone	Waffenembargo, Reisebeschränkungen, Finanzsanktionen, Importverbot für Diamanten	2000 –	Embargo war erfolgreich in Bezug auf Sanktions- und Politikziel
Somalia	Waffenembargo	2002 –	Keine Erfolge sichtbar
Sudan	Waffenembargo gegen Konfliktparteien in Darfur	2005 –	Geringe Erfolge bei Sanktionsziel, Friedensprozess mit erheblichen Schwierigkeiten

Quelle: Archiv BICC.

Die Erfolgsbilanz dieser Kommissionen ist dabei durchaus unterschiedlich. Während im Falle von Somalia und der Côte d'Ivoire bislang wenig über die Arbeit der Experten bekannt ist und die Konflikte mit unveränderter Intensität weitergehen, ist das Wirken ihrer Kollegen in Angola, Liberia und in der DRK nicht folgenlos geblieben. Dies gilt vor allem für letztere: Le Billion (2005) zum Beispiel führt den weitgehenden Rückzug ruandischer und ugandischer Truppen aus dem Ostkongo (und die Einsetzung einer eigenen nationalen Untersuchungskommission in Kampala) wesentlich auf die Berichte der Experten im Sicherheitsrat zurück. Auch internationale Unternehmen wie die belgische Fluggesellschaft *SABENA* und das deutsche Chemieunternehmen H.C. Starck haben in der Folge von kritischen Berichten über ihre Verwicklung in die „Ausplünderung“ des zentralafrikanischen Landes ihre dortigen Aktivitäten eingestellt. Die Entscheidung des südafrikanisch-britischen Unternehmens *De Beers* im Oktober 1999, keine Diamanten mehr auf dem „offenen Markt“ (d.h. aus unklaren Quellen) anzukaufen und die damit verbundene Schließung der Ankaufbüros in Guinea und der DRK Anfang 2000 ist ebenfalls wesentlich auf den in-

ternationalen Druck seitens des Sicherheitsrates sowie einer gut organisierten Kampagne der Zivilgesellschaft zurückzuführen (Paes, 2005b). Trotz dieser Erfolge bleibt das Instrument der Expertengremien nicht unumstritten. Rupiya (2005) argumentiert mit Blick auf die Berichte zur DRK, dass große Unternehmen Druck auf ihre Regierungen ausgeübt hätten, um eine Erwähnung in den Berichten zu verhindern. Dies würde kleinere Firmen und Akteure aus Staaten, deren Regierungen nicht im Sicherheitsrat vertreten sind, deutlich benachteiligen.²⁴

Transparenz ist auch jenseits von bewaffneten Konflikten eine zentrale Forderung in anderen Problembereichen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, etwa in der internationalen Bekämpfung von Korruption und im internationalen Waffenhandel. Ein international gewichtiges Vorhaben mit diesem Ziel ist die *Extractive Industries Transparency Initiative* (EITI) der britischen Regierung. Zahlungen von Firmen an Staaten sollen auf freiwilliger Basis offen gelegt werden. EITI hat inzwischen breite Unterstützung in den westlichen Industrieländern und auch unter großen internationalen Unternehmen gefunden, nicht aber unbedingt bei Regierungen, die sich primär auf Einnahmen aus diesen Sektoren stützen. Obwohl eine Reihe zivilgesellschaftlicher Organisationen EITI ebenfalls befürworten, fordern sie doch überwiegend verbindlichere Regelungen, wie sie z.B. von der Kampagne „Publish What You Pay“ vorgeschlagen werden. Von mehr als 170 Organisationen getragen, zielt dieses Bündnis auf die Bekämpfung von Korruption und die Verbesserung der Transparenz der Einnahmen, insbesondere mit Blick auf Ölexportländer. Die NROs streben dabei schärfer gefasste Regelungen an, etwa über die Verankerung im Handelsrecht der Heimatstaaten der betreffenden Unternehmen. Ansätze zu mehr Transparenz gibt es auch im Bereich des internationalen Waffenhandels. Seit 1992 sind die Regierungen weltweit aufgefordert, den Vereinten Nationen ihre Exporte und Importe, aufgelistet in sieben Großwaffenkategorien, zu melden. Versuche, die Liste der Waffen zu erweitern, sind bisher nicht sehr erfolgreich gewesen. Insbesondere im für viele Kriege in Afrika besonders wichtigen Marktsegment der kleinen und leichten Waffen nimmt die Menge und Qualität offizieller Informationen nur langsam zu, obwohl eine wachsende Zahl von Industrieländern nationale Exportzahlen veröffentlicht.

In den vergangenen Jahren gab es darüber hinaus mehr und mehr Beispiele für die direkte Beteiligung internationaler Akteure an der Überwachung von Ressourcenflüssen außerhalb akuter Krisensituationen. Hinter diesen Aktivitäten steht die Vorstellung, dass durch die transparente und nachhaltige Verwendung von Einnahmen aus Rohstoffexporten der entwicklungspolitische Nutzen maximiert und Konflikte vermieden werden können. Da die meisten Regierungen sich gegen diese – aus ihrer Sicht – Beschneidung der eigenen Souveränität durch die internationale Gemeinschaft wehren, finden sich diese Beispiele bislang nur dort, wo Transparenz zur Bedingung für die Gewährung internationaler Unterstützung gemacht wurde. Den bekanntesten Anwendungsfall hierfür stellt das bereits erwähnte „Tschad-Kamerun-Pipelineprojekt“ dar. Im Gegenzug für die Unterstützung der Weltbank hat sich die Regierung des Tschad verpflichtet, den Großteil der über 25 Jahre verteilten, auf ca. zwei Milliarden US Dollar geschätzten Einnahmen in den Ausbau der sozialen Infrastruktur zu stecken und deren Verwendung durch eine gemeinsame Kommission aus Regierungsbeamten, Vertretern der Zivilgesellschaft und der Weltbank überwachen zu lassen (Gary und Reisch, 2005). Es mehren sich jedoch seit einiger Zeit Hinweise darauf, dass die Regierung des Tschad diese Bestimmungen zu umgehen versucht. Ein

24 Dieser Vorwurf wurde auch von Vertretern des Unternehmens H.C. Starck während eines Interviews im Rahmen des Forschungsprojekts erhoben. Diese wiesen darauf hin, dass ihre wichtigsten Konkurrenten aus den USA und China im Rahmen des Expertenberichts nicht erwähnt wurden (Böge et al. 2006).

weiteres Beispiel stellt die seit Anfang 2005 diskutierte Besetzung von Schlüsselpositionen der liberianischen Finanz- und Wirtschaftsverwaltung (und des Justizsystems) mit internationalen Beamten im Rahmen des *Liberia Economic Governance Action Plans* dar. Auch hier ging die Initiative von wichtigen Gebern (den USA, der Europäischen Union und den VN) aus und zielt darauf, den verbreiteten Missbrauch von öffentlichen Geldern durch die Regierung in Monrovia zu unterbinden (Paes, 2005c).

Transparenz ist von den wesentlichen Akteuren nicht überall gleichermaßen herstellbar. NROs, die sich der Transparenz im Bereich von „Konfliktrohstoffen“ (oder des Waffenhandels) verschrieben haben, sind fast ausschließlich in nördlichen Industrieländern, nicht jedoch in Schwellenländern Lateinamerikas und Südostasiens, zu finden. Entsprechend ungleichgewichtig (und gelegentlich sogar paradox) entfaltet sich die Wirkung ihrer Kampagnen. Um nur ein allerdings besonders prägnantes Beispiel zu nennen: Die Initiativen der Zivilgesellschaft gegen die Ölförderung im Sudan haben zwar erreicht, dass sich kanadische und schwedische Ölfirmen aus dem Land zurückzogen, diese wurden allerdings durch Unternehmen aus Asien ersetzt (Patey, 2006; Lewis, 2004). Rechtliche Verbindlichkeit für alle Marktbeteiligten könnte dieses Problem lösen helfen. Dafür muss allerdings die Transparenz auch im Interesse aller Marktbeteiligten liegen, sei es um den Ausschluss aus kollektiven Arrangements zu verhindern, oder um einen Wettbewerbsnachteil zu vermeiden. Im Konfliktbereich gibt es bisher erst ein Beispiel für ein solches Arrangement, das im Abschnitt 6.4 beschrieben wird.

6.3 Aktivierung von Gruppen aus der Zivilgesellschaft

NROs spielen – im Konzert mit den Medien – eine bedeutsame Rolle bei der Information der Öffentlichkeit. Dies gilt insbesondere für bewaffnete Konflikte an der Peripherie, die ohne das Engagement von zivilgesellschaftlichen Gruppen in den Massenmedien kaum präsent wären. Neben spezialisierten Organisationen wie *Global Witness* sind es primär kirchliche Gruppen, Teile der Antiglobalisierungsbewegung und Menschenrechtsverbände, die seit Ende der 1990er Jahre verstärkt auf die wirtschaftlichen Hintergründe von Kriegen in Afrika hingewiesen haben. Neben der Öffentlichkeitsarbeit führen diese Organisationen politische Kampagnen mit dem Ziel, Regierungen oder Unternehmen zu einer Veränderung ihres Verhaltens zu bewegen durch.

Ein besonders erfolgreiches Beispiel hierfür ist die „Blutdiamanten-Kampagne“ einer Reihe von NROs, mit der einerseits auf das Problem der Diamanten als Instrument der Kriegsfiananzierung öffentlich aufmerksam gemacht, andererseits aber auch die Kooperation mit der Diamantenindustrie gesucht wurde. Sie entzündete sich ursprünglich am Scheitern des Friedensprozesses in Angola und wurde in den Folgejahren auf Sierra Leone, Liberia und die DRK ausgeweitet. Die Kampagne spielte eine bedeutende Rolle bei der Verschärfung (und verbesserten Überwachung) der Sanktionen der Vereinten Nationen und trug entscheidend zur Schaffung eines internationalen Kontrollabkommens (in Form des *Kimberley Process Certification Scheme*) für den Diamantenhandel bei. Nach anfänglichem Zögern stellten sich wichtige privatwirtschaftliche Akteure wie das Unternehmen *De Beers* und der Antwerpener „Hohe Diamantenrat“ öffentlichkeitswirksam hinter die Ziele der Kampagne und trugen damit maßgeblich zu ihrem Erfolg bei, ebenso wie eine Gruppe von Regierungen, die frühzeitig für eine Bekämpfung des Diamantenschmuggels eintrat. Unternehmen wie Regierungsvertreter fürchteten dabei einen Boykottaufruf der Aktivisten. Da Diamanten zu mehr als 80 Prozent an private Verbraucher und als Luxusgut primär auf

den europäischen und nordamerikanischen Märkten abgesetzt werden, sind sie besonders anfällig für eine gut organisierte Kampagne (Paes, 2005b).

Der Erfolg der Diamantenkampagne zeigt aber auch die sich verändernde Rolle von NROs. Zum (durchaus weiter existenten) Antagonismus von organisierter Zivilgesellschaft und Privatwirtschaft, der sich in Form von Demonstrationen und Boykottaufrufen manifestiert, tritt die wachsende Bedeutung des Lobbying wirtschaftlicher Entscheidungsträger sowie sogar deren Kooptation als Berater und Vermittler. NROs beraten Regierungen und internationale Organisationen, wirken in multilateralen Foren mit und organisieren den Interessenausgleich zwischen Unternehmen und der Bevölkerung des Südens. Durch diese Rückkopplung wurde genug politisches Kapital mobilisiert, um die beschriebenen Erfolge zu erreichen. Trotz ähnlicher Rückkopplungseffekte deutlich weniger erfolgreich waren bisher die Bemühungen in anderen Bereichen, wie etwa bei der Kontrolle von kleinen und leichten Waffen²⁵ und auf dem Holzsektor.²⁶

Dabei ist die erstarkte Rolle der Zivilgesellschaft in der internationalen Politik nicht unproblematisch, wie sich beim bereits erwähnten Import von Koltan aus der DRK von 2000 bis 2001 zeigte. Organisationen aus dem Norden verfügen oft nur über geringe Kenntnisse über die Lage in den Kriegsgebieten und Auswirkungen einer Einflussnahme von außen. So gelang es einem Bündnis von Organisationen zwar, die Rolle von Koltan bei der Kriegsfinanzierung auf die internationale Agenda zu setzen. Forderungen nach einem Embargo wurden aber innerhalb der kongolesischen Zivilgesellschaft mit Blick auf die wirtschaftliche Bedeutung des Rohstoffs (und die damit verbundenen Arbeitsplätze) abgelehnt. Dieses Beispiel ist ein Grund, den problematischen Anspruch der NROs, für die Bevölkerung des Südens zu sprechen, zu hinterfragen. Ähnliche Probleme gibt es auch mit Bezug auf alluviale Diamanten und Edelhölzer aus West- und Zentralafrika, die jeweils mehreren hunderttausend Menschen Einkommen verschaffen. Ein weiteres Problem der Koltankampagne war die schnelle Veränderung des Marktes. Als sich die Zivilgesellschaft erstmals mit dem Problem befasste und die Öffentlichkeit mit diesem relativ unbekannten Mineral konfrontierte, hatte der Zusammenbruch des Internetbooms 2001 bereits für stark sinkende Preise und einen damit verbundenen Rückgang der Nachfrage nach kongolesischem Koltan gesorgt (Böge et al., 2006). Dies hat dazu geführt, dass der Bürgerkrieg in der DRK seither in den Medien und in der Politik oftmals mit einem Konflikt um Koltan assoziiert wird, obwohl der Rohstoff weder beim Kriegsausbruch noch nach 2001 eine bedeutende Rolle spielte.²⁷

Da politische Kampagnen in der Praxis nur mit relativ einfachen Botschaften und einem klar definierten Feindbild erfolgreich geführt werden können, stellt die komplexe Realität der meisten Konfliktszenarien die Strategen der Organisationen vor große Herausforderungen. Dabei haben unterschiedliche Gruppen verschiedene Wege eingeschlagen. Die einen konzentrieren ihre Lobbyingaktivitäten auf Entscheidungsträger in der Politik und in den Medien, während andere weiterhin versuchen, die breite Öffentlichkeit zu erreichen und zu mobilisieren. Von Unternehmensseite wurde in diesem Zusammenhang gelegent-

25 Forum für die Verhandlungen sind die VN im Rahmen des 2001 verabschiedeten *Program of Action* der Konferenz zum „Illegalen Handel mit Kleinwaffen in all seinen Aspekten“. Bereiche, in denen Fortschritte erzielt werden konnten, sind das Markieren und Nachverfolgen von Waffen und Munition und die internationale Waffenvermittlung. Mit dem Ottawa-Abkommen besteht seit 1998 ein umfassendes internationales Vertragswerk zum Verbot von Anti-Personenminen.

26 Verhandlungen über einen Verhaltenskodex werden im Rahmen des *World Forest Stewardship Council* geführt.

27 Dies gilt in abgeschwächter Form auch für den Bürgerkrieg in Sierra Leone, welcher in der öffentlichen Wahrnehmung zumeist mit einem Konflikt um Diamanten assoziiert wird, wodurch die vielfältigen politischen und regionalen Faktoren übersehen werden (Keen, 2005).

lich der Vorwurf erhoben, NROs seien wenig an inhaltlicher Auseinandersetzung interessiert und böten keinerlei Möglichkeit, auf die erhobenen Vorwürfe zu reagieren (Böge et al., 2006). Es darf dabei aber nicht übersehen werden, dass gerade für kleinere Organisationen derartige Kampagnen auch eine Möglichkeit zur Spendenwerbung und Rekrutierung neuer Mitglieder bieten, was einer differenzierten Botschaft im Zweifel eher abträglich ist. Auch ideologische Faktoren spielen eine nicht zu unterschätzende Rolle bei der Auswahl des Kampagnenziels. So ist das Engagement einer Vielzahl christlicher Gruppen im Südsudan auch mit der scheinbar einfachen Frontstellung der arabisch-muslimischen Regierung gegen die schwarze und christliche Bevölkerung des Südens zu erklären. Eine ähnliche Mobilisierung wäre im Falle des monoethnischen und homogen islamischen Somalia dagegen sehr viel schwieriger.

Das größte Problem von zivilgesellschaftlichen Aktivitäten im Bereich externer wirtschaftlicher Beziehungen zu Konfliktregionen ist jedoch ihr regional sehr unterschiedlicher Einfluss. Während Unternehmen mit Sitz (oder einer wichtigen Marktposition) in Nordamerika oder in Europa sich für Vorstellungen von *corporate citizenship* durchaus offen zeigen und den Dialog mit der Zivilgesellschaft suchen, gibt es in den Schwellenländern Südostasiens und Lateinamerikas, aber auch in Mittel- und Osteuropa, weder im Unternehmertum noch in der Zivilgesellschaft ein ausgeprägtes Interesse an diesen Fragestellungen. Das Problem der ethischen Verantwortung von wirtschaftlichem Handeln wird vielerorts als eine „Luxusdiskussion“ des wohlhabenden Westens abgetan, oder mit dem Hinweis relativiert, dass die Achtung der Menschenrechte während der industriellen Revolution in Nordamerika und in Europa auch bestenfalls von sehr untergeordneter Bedeutung war. Seit mehr als einem Jahrzehnt drängen Unternehmen aus Südostasien – vor allem aus der Volksrepublik China – massiv auf die afrikanischen Rohstoffmärkte, um die wachsende Nachfrage der schnell expandierenden Volkswirtschaften nach mineralischen Rohstoffen und Energieträgern zu befriedigen (Tull, 2005). Das bereits zuvor erwähnte Beispiel der Erdölproduktion im Sudan zeigt, dass die Aktivitäten von NROs durchaus zu Marktverschiebungen führen können – allerdings nicht immer mit den gewünschten Folgen. Dies gilt vor allem dann, wenn sich europäische und nordamerikanische Firmen dem öffentlichen Druck beugen, ihre Marktanteile dann aber von asiatischen Unternehmen übernommen werden, die sich noch weniger an einem Dialog über Menschenrechtsfragen interessiert zeigen. Diese Erkenntnis darf nicht dazu führen, „westliche“ Firmen ihrer Verantwortung in Konfliktgebieten zu entheben. Es zeigt aber deutlich die Grenzen regional beschränkten zivilgesellschaftlichen Engagements.



Abb. 5: Zunehmend investieren asiatische Unternehmen in die Rohstoff-Förderung in Afrika, hier die Werbetafel eines chinesischen Ölunternehmens in Khartum, Sudan

6.4 Formelle und informelle Normen und Kodifizierungen

Die Entwicklung von Verhaltenskodizes und Normen für internationale Unternehmen, die in Krisenregionen und Kriegsgebieten tätig sind, wird von NROs und zunehmend auch von Regierungen gefordert. Analog zu den inzwischen sehr zahlreichen unverbindlichen und kaum justiziablen Regelungsansätzen aus dem Umwelt-, Sozial- und Menschenrechtsbereich sollen auch Empfehlungen und Normen für das Unternehmensverhalten in Konfliktregionen vorangetrieben werden.

Diese Ansätze reichen von Prinzipien, wie sie etwa im im Juli 2000 gegründeten *Global Compact* enthalten sind und zu denen sich Unternehmen bekennen können, ohne dass es zu Überprüfungen kommt, bis hin zu rechtlich verbindlichen Abmachungen wie dem *Kimberley Process Certification Scheme* für den weltweiten Diamantenhandel. Die große Zahl verschiedener Ansätze (Böge, 2005; Böge et al., 2005) ist einerseits den vielfältigen Zielen für Regelungen des Verhaltens externer wirtschaftlicher Akteure geschuldet, andererseits deren Interesse, den Umfang der verbindlichen Abmachungen möglichst gering zu halten und auf die Fälle zu beschränken, in denen sie nicht vermeidbar erscheinen.

Hinter den verschiedenen Ansätzen verbergen sich unterschiedliche Ziele und Interessen der Beteiligten:

- NROs wollen in der Regel eine Begrenzung der Handlungsfreiheiten wirtschaftlicher Akteure durchsetzen.
- Regierungen sind um den Schutz der Interessen von Firmen aus ihrem Regelungsbereich interessiert, wollen aber auch nicht als Vetospieler im Verhandlungsprozess erscheinen.

- Unternehmensvertreter wiederum wollen sich öffentlich durch die Zustimmung zu Normen legitimieren, gleichzeitig aber Wettbewerbsnachteile gegenüber Konkurrenten verhindern.

Tabelle 6: Übersicht über die wichtigsten Normen und Verhaltenskodizes

Themenbereiche	Name der Initiative
Globale und multisektorale Normen	<ul style="list-style-type: none"> ○ Global Compact der Vereinten Nationen ○ OECD Richtlinien für multinationale Unternehmen ○ UN Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights
Menschenrechte und Sicherheit	<ul style="list-style-type: none"> ○ Voluntary Principles on Security and Human Rights
Gute Regierungsführung und Transparenz	<ul style="list-style-type: none"> ○ Publish What You Pay ○ Extractive Industries Transparency Initiative
Sektorale Initiativen für einzelne Güter	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kimberley Process Certification Scheme (Diamanten) ○ Forest Stewardship Council Certification Scheme (Holz) ○ Durban Process (Koltan)
Projektfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> ○ Extractive Industries Review ○ Equator Prinzipien

Quelle: Böge et al., 2005.

Vor diesem Hintergrund lohnt sich ein längerer Blick auf das *Kimberley Process Certification Scheme*, das im November 2002 als eine gemeinsame Initiative der Diamantenindustrie, von verschiedenen Organisationen der Zivilgesellschaft (*Global Witness* und *Partnership Africa Canada*) sowie von 40 Staaten und Staatengruppen (darunter auch der Europäischen Union) gegründet wurde, um den internationalen Handel mit Konfliktdiamanten zu regulieren. Im Gegensatz zu anderen Zertifizierungssystemen wie dem *Forrest Stewardship Certification Scheme* für tropische Edelhölzer, bei denen ein international anerkanntes Siegel die Einhaltung bestimmter Standards bescheinigt, das jedoch keine Bedingung für den Marktzugang darstellt, handelt es sich beim „Kimberley Prozess“ um ein völkerrechtlich verbindliches Regime. Seit dem Ablauf einer Übergangsfrist im Juni 2003 dürfen Edelsteine ohne Zertifikat nicht mehr international gehandelt werden, und die Vertragsparteien verpflichten sich, die Überwachung der Diamanten zwischen der Mine und dem Exportflughafen sicherzustellen. International genormte und fälschungssichere „Kimberley“-Zertifikate müssen jede Ladung Diamanten begleiten, und ein *peer-review* Mechanismus dient dazu, die Umsetzung des „Kimberley Prozesses“ zu überwachen (Paes, 2005b).

Tatsächlich wurde die Mitgliedschaft der Republik Kongo (Kongo-Brazzaville) im „Kimberley Prozess“ im Juli 2004 suspendiert, nachdem eine *review mission* des Sekretariats zu dem Schluss kam, dass die kongolesische Regierung die Bestimmungen nur unzureichend umgesetzt habe und das Land weiterhin als Drehscheibe für den Schmuggel von Diamanten aus Angola und aus der DRK fungiere. Neben der Verhängung von Sanktionen sieht der „Kimberley Prozess“ aber auch die Unterstützung der Mitgliedsstaaten bei der Schaf-

fung von effektiven Kontrollmechanismen vor. In diesem Sinne ist etwa der belgische „Hohe Diamantenrat“ (als Vertretung der Industrie) seit Jahren in Sierra Leone tätig. Da sich das *Kimberley Process Certification Scheme* erst seit 2003 in Umsetzung befindet, ist es noch zu früh darüber zu spekulieren, wie erfolgreich das Regime langfristig sein wird. Trotz einiger Schwachpunkte (insbesondere im Bereich der nationalen Regulationsmechanismen) scheint das *Kimberley Process Certification Scheme* wesentlich dazu beigetragen zu haben, den Schmuggel mit Diamanten einzudämmen. So stiegen etwa die Einnahmen der Regierung von Sierra Leone von 10,1 Millionen US Dollar im Jahr 2000 auf 126 Millionen US Dollar im Jahr 2004. Bemerkenswert ist das hohe Engagement der Diamantenindustrie bei der Etablierung des „Kimberley Prozesses“, einerseits aus Angst vor Konsumentenboykotten, andererseits aber auch vor dem Hintergrund struktureller Veränderungen am Diamantenmarkt, die das etablierte Monopol der *De Beers* Gruppe bedrohten (Böge et al., 2006).



Abb. 6: Das *Kimberley Process Certification Scheme* ist ein völkerrechtlich verbindliches Zertifizierungssystem, um den illegalen Handel mit Diamanten einzudämmen. Hier ein Diamantenhändler in Kenema, Sierra Leone

Der relative Erfolg des *Kimberley Process Certification Scheme* bestätigt die These von Berman (2000), dass die Regulation durch Unternehmen auf deren Eigeninteresse beruht und insbesondere durch die Präsenz eines Konflikts in der öffentlichen Diskussion gefördert wird. Diamanten stellen insgesamt ein besonders leicht zu regulierendes Produkt dar, da sie überwiegend an Konsumenten in Nordamerika und Europa vermarktet werden, im Gegensatz zu anderen Ressourcen (insbesondere Erdöl, aber auch Koltan) keinerlei strategische Bedeutung haben und gleichzeitig für eine Reihe von afrikanischen Staaten (insbesondere Botsuana, Namibia, aber auch Sierra Leone) von größter volkswirtschaftlicher Bedeutung sind. Diese besonderen Faktoren erschweren die Übertragbarkeit des *Kimberley Process Certification Scheme* auf andere Ressourcen.

7. Schlussfolgerungen und weiterer Forschungsbedarf

Zu Beginn des Berichts wurden drei Fragekomplexe formuliert, die auf der Grundlage der Arbeiten im Projekt beantwortet werden sollten:

1. International vermarktbar Rohstoffe sind ein wesentlicher Faktor für Kriege in Afrika, aber die Zusammenhänge zwischen Rohstoffen und Konflikten sind von Fall zu Fall verschieden und häufig nicht von anderen Konfliktursachen zu trennen. Die Konfliktwirkung der jeweiligen Rohstoffe ist unterschiedlich. Die Bedeutung von international vermarktbar Rohstoffen für Kriege in Afrika scheint in den 1990er Jahren zunächst zugenommen und in den letzten Jahren wieder etwas abgenommen zu haben. Ein Grund für diesen Trend könnten die Verschiebungen in der Struktur der externen wirtschaftlichen Akteure sein.
2. Externe wirtschaftliche Akteure haben herausragende Bedeutung für kriegerische Aktivitäten in Bürgerkriegsökonomien in Afrika. Insbesondere das Vorkommen von Erdöl und anderen Bergbauprodukten ist eine wichtige Ursache für Konflikte und Kriege, wobei der entscheidende Faktor die Unfähigkeit der Regierungen ist, die durch den Abbau dieser Produkte entstehenden Verteilungs- und Sicherheitsprobleme zu meistern. Bei anderen Rohstoffen wie Diamanten, Holz und Koltan, die für die Finanzierung von Kriegen insbesondere auf Seiten von Rebellen wichtig waren, ist ein zunehmender Rückzug externer wirtschaftlicher Akteure aus Kriegs- und Krisengebieten festzustellen. Lokale, aber auch regionale Händler haben hier oft das Geschäft vor Ort übernommen, externe wirtschaftliche Akteure treten als Aufkäufer aus „sicherer Entfernung“ auf. Bei der externen Unterstützung von Konfliktparteien ist ein Trend zur „Wiederverstaatlichung“ auszumachen, wobei regionale Regierungen die ehemaligen Supermächte als Lieferanten von Waffen und Munition weitgehend ersetzt haben. Im Bereich der Sicherheitsdienstleistungen ist kein einheitlicher Trend festzustellen.
3. Das Spektrum an Optionen zur Beeinflussung des Verhaltens externer Akteure hat sich in den letzten Jahren erweitert und ist durch verschiedene Akteure wie den VN-Sicherheitsrat, NROs, aber auch in den Rohstoffhandel involvierte Firmen selbst stärker benutzt worden. In Angola, Sierra Leone und Liberia hatten Sanktionen und andere Beschränkungen der internationalen wirtschaftlichen Beziehungen einen entscheidenden Anteil an der Beendigung der Kriege. In Ansätzen ist eine strukturelle Verschiebung der lokal involvierten privatwirtschaftlichen Akteure zu erkennen. Westliche Unternehmen werden durch Firmen aus anderen Regionen ersetzt, große international operierende Konzerne durch kleinere, weniger bekannte Firmen. Allerdings scheinen die Maßnahmen sowohl im Bereich des internationalen Waffenhandels als auch des *Kimberley Process Certification Scheme* breitere Wirkung entfaltet zu haben.

Das Verhalten von externen wirtschaftlichen Akteuren in Krisenregionen kann durch die oben geschilderten Maßnahmen beeinflusst werden, und zumindest in einigen Fällen (Angola, Liberia, teilweise in der DRK) waren diese Interventionen im Beobachtungszeitraum auch durchaus erfolgreich. Ein wichtiges Merkmal von erfolgreichen Maßnahmen war dabei ein koordiniertes Vorgehen verschiedener staatlicher und zivil-gesellschaftlicher Akteure sowie ein multidimensionaler Ansatz, d.h. zum Beispiel die Verbindung eines Waffenembargos mit gezieltem Importverbot für bestimmte Rohstoffe, über deren Bedeutung für das Kriegsgeschehen wiederum NROs öffentlichkeitswirksam informierten. Im Regelfall

bildet die Entsendung einer starken Friedenstruppe mit einem friedenssichernden Mandat der Vereinten Nationen ein weiteres Schlüsselement zur Beendigung eines bewaffneten Konflikts in Afrika. Diplomatische Interventionen unterhalb der Ebene der Vereinten Nationen waren allerdings deutlich weniger erfolgreich als rechtlich verbindliche Aktivitäten des Sicherheitsrats, da sie es Unternehmen aus Drittstaaten erlaubten, Marktanteile zu übernehmen. Somit bleiben regionale Sanktionen der Vereinigten Staaten oder auch der Europäischen Union zumeist politische Kosmetik. Dies zeigt das nahezu wirkungslose Waffenembargo der westlichen Industrienationen gegen Simbabwe, das lediglich zu einer Verschiebung von Marktanteilen weg von europäischen Produzenten und hin zu asiatischen Unternehmen bewirkt hat (Böge et al., 2006), ebenso wie das bereits mehrfach zitierte Beispiel der Erdölproduktion im Sudan.

Allerdings messen auch westliche Regierungen dort mit zweierlei Maß, wo die eigenen strategischen Interessen betroffen sind. So ist es trotz verschiedener Initiativen nie zu einem Erdölembargo gegen das nigerianische Militärregime in den 1990er Jahren gekommen und auch heute ist die Toleranz für Menschenrechtsverletzung und Korruption gegenüber wichtigen Erdölstaaten wie etwa Angola deutlich ausgeprägter als etwa gegenüber Liberia und der DRK. Verantwortlich hierfür ist das Interesse der US-amerikanischen Regierung, sich durch verstärkte Importe aus Westafrika unabhängiger von den traditionellen Produzenten am politisch volatilen Persischen Golf zu machen. Vereinfacht gesagt sind die Chancen für eine diplomatische Intervention gegenüber einer Konfliktpartei dann am größten, wenn der Akteur bereits innerhalb der Staatengemeinschaft isoliert ist und über keinerlei Rohstoffe von strategischer Bedeutung verfügt. Unternehmen hingegen sind besonders dann gut zu beeinflussen, wenn sie entweder ihre Zentralen in westlichen Industrienationen haben (dies gilt für regulative Mechanismen) oder aber auf den dortigen Märkten im Geschäft mit dem Endverbraucher stark präsent sind. Derartige Unternehmen sind ebenso anfällig für das Instrument des *naming and shaming* wie Staaten, deren Regierungen in internationalen Foren auf das eigene Image bedacht bzw. deutlich von ausländischer Unterstützung abhängig sind.

Mit Blick auf die Entwicklung von internationalen Normen und Verhaltenskodizes haben die Diskussion der vergangenen Jahrzehnte und die Entwicklung von unverbindlichen Vereinbarungen immerhin dazu beigetragen, das Thema einer breiteren Öffentlichkeit bekannt zu machen. Trotzdem sind globale und justiziable Richtlinien für besonders sensible Märkte – etwa für Waffen und Munition sowie private Sicherheitsdienstleistungen – dringend erforderlich. Sie scheitern bislang aber am mangelnden Konsens innerhalb der Staatengemeinschaft, wobei hier insbesondere die US Regierung als Vetospieler auftritt und es damit anderen Ländern erlaubt, sich hinter dem Rücken der Supermacht zu verstecken.

Für die Regulation von Rohstoffmärkten scheint der im Rahmen des „Kimberley Prozesses“ verfolgte Ansatz einer gemeinsamen Initiative von Regierungen, Unternehmensvertretern und der Zivilgesellschaft das größte Potential für effektive Schritte in Richtung auf Konflikteinhegung zu bieten. Auch hier gilt, dass nur ein globales Kontrollregime, verbunden mit einem unabhängigen Überwachungsmechanismus, ein wirksames Instrument darstellt. Dabei bietet auch das *Kimberley Process Certification Scheme* nur die Sicherheit, dass die Güter von einer staatlichen Stelle zertifiziert und die damit verbundenen Abgaben geleistet worden sind. Für die Überwachung der Steine zwischen Mine und Ausfuhrort sind wiederum die nationalen Behörden zuständig. Damit bietet das *Kimberley Process Certification Scheme* ein geeignetes Instrument, um den Marktzugang für nicht-staatliche Gewaltakteure zu behindern, was auch das erklärte Ziel des Regimes war. Die Verteilung und Transparenz der Einnahmen aus diesem Sektor sind hingegen nicht Gegenstand des Ver-

trages. Dabei liegt in der gerechteren Verteilung der Einnahmen aus dem Rohstoffbereich und ihrer Nutzung für die nachhaltige Entwicklung eines Landes der Schlüssel zu verbesserter Konfliktprävention.

Die Erfahrungen mit internationalen Sanktionen gegen Konfliktparteien sind zwiespältig. Einerseits werden sie gerade in Afrika vielfach als erste Maßnahme eingesetzt (und noch viel häufiger von Politikern gefordert), ohne dass ihre wahrscheinliche Wirkung auf die Konflikttransformation zuvor gründlich analysiert worden wäre. Andererseits werden sie zu selten als integraler Bestandteil einer umfassenderen Konflikteindämmungsstrategie verstanden und laufen als isolierte Maßnahme ins Leere. Wo Wirtschafts- und Waffenembargos strategisch eingesetzt und entsprechend überwacht wurden, trugen sie oftmals mittelfristig zur Beendigung einer Krise bei. Widerstände gegen die Verhängung von effektiven Maßnahmen erklären sich oftmals mit den wirtschaftlichen Interessen von Nachbarländern, die im Regelfall den Preis für in New York getroffene Entscheidungen zu bezahlen haben. Der unkomplizierte Ausgleich von Sanktionsverlusten könnte die regionale Akzeptanz eines Embargos verbessern. Auch die technische Unterstützung von Nachbarstaaten bei der Grenzüberwachung würde einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Effektivität von Sanktionen leisten.

Der Schwerpunkt des Forschungsvorhabens lag auf der Fragestellung, welche Rolle externe wirtschaftliche Akteure in afrikanischen Bürgerkriegen spielen und welche politischen Initiativen dazu beitragen können, ihr Verhalten zu ändern. Die Fokussierung auf Staaten, in denen bereits bewaffnete Konflikte ausgebrochen sind, führte dazu, dass die Rolle externer wirtschaftlicher Akteure bei der Konfliktprävention nur gestreift werden konnte. Wenn der politische Trend zur international regulierten Verwendung von Einnahmen aus dem Rohstoffbereich – etwa im Gegenzug für die weitere Gewährung von Krediten – anhalten und das Beispiel der Tschad-Kamerun-Pipeline Schule machen sollte, so würde sich hier ein weiteres hochaktuelles Forschungsfeld auf tun, das bis dato kaum erschlossen ist.

Dies gilt auch für die Versuche von Privatunternehmen, durch eigene Entwicklungsaktivitäten Spannungen mit den Anrainergemeinden abzubauen. Dieses Thema wurde im Rahmen des Projekts mit Blick auf das Engagement der *Shell Petroleum Development Corporation* (SPDC) in Nigeria gestreift. Allerdings scheint ein solches Engagement oftmals sogar konfliktverschärfend zu wirken. Auch hier besteht Bedarf an einer umfassenderen und systematischeren Bearbeitung des Themas. Schließlich ist das Vordringen asiatischer Unternehmen auf den afrikanischen Rohstoffmärkten ein lange unterschätzter Faktor. Mit dem Aufstieg Indiens und Chinas als wichtige Akteure auf den Weltmärkten erschließt sich hier ein neues Forschungsfeld sowohl im Bereich *corporate social responsibility* als auch der Konfliktforschung mit möglicherweise weitreichender politischer Bedeutung.

Literatur

- Aning, Kwesi (2005): The Anatomy of Ghana's Secret Arms Industry. In: Nicolas Florquin und Eric Berman (eds.): *Armed and Aimless. Armed Groups, Guns and Human Security in the ECOWAS Region*. Geneva: Small Arms Survey, S. 78-107.
- Aust, Björn und Willem Jaspers (2006): From 'Resource War' to 'Violent Peace'? The State of Political and Economic Transitions in the Eastern Provinces of the DRC. BICC Paper No. 50, Bonn: Bonn International Center for Conversion.
- Baldwin, David (1998): Evaluating Economic Sanctions. In: *International Security*. Vol. 23, No. 2, S. 189-195.
- Ballentine, Karen und Jake Sherman (eds.) (2003): *The Political Economy of Armed Conflict. Beyond Greed and Grievance*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Ballentine, Karen und Heiko Nitzschke (2004): Business and Armed Conflict: An Assessment of Issues and Options. *Die Friedens-Warte. Journal of International Peace and Organization*, Vol. 79, No. 1, S. 35-56.
- Ballentine, Karen und Heiko Nitzschke (2005): The Political Economy of Civil War and Conflict Transformation. In: Martina Fischer und Beatrix Schmelzle (eds.): *Transforming War Economies: Dilemmas and Strategies*. Berghof Handbook Dialogue Series, Berlin: Berghof Research Center for Constructive Conflict Management, S. 11-34.
- Basedau, Matthias und Andreas Mehler (Hrsg.) (2005): *Resource Politics in Sub-Saharan Africa*. Hamburg African Studies/Etudes Africaines Hambourgeoises No. 13, Hamburg: Institut für Afrika-Kunde.
- Berman, Jonathan (2000): Boardrooms and Bombs. In: *Harvard International Review*, Vol. 22, No. 3, S. 28-33.
- Böge, Volker (2005): Conflicts and Resources. In: BICC Conversion Survey. Baden-Baden: NOMOS, S. 71-83.
- Böge, Volker und Angelika Spelten (2005): The Challenge of War Economies: The Role of International Community and Civil Society Organisations. In: Martina Fischer und Beatrix Schmelzle (eds.): *Transforming War Economies: Dilemmas and Strategies*. Berghof Handbook Dialogue Series. Berlin: Berghof Research Center for Constructive Conflict Management, S. 63-69.
- Böge, Volker, Christopher Fitzpatrick, Willem Jaspers und Wolf-Christian Paes (2006): Who's Minding the Store? The Business of Private, Public and Civil Actors in Zones of Conflict. BICC Brief No. 32, Bonn: Bonn International Center for Conversion.
- Brzoska, Michael (2003a): From Dumb to Smart? Improving UN sanctions. In: *Global Governance. A Review of Multilateralism and International Organizations*, Vol. 9, No. 4, S. 519-535.
- Brzoska, Michael (2003b): 'New Wars' Discourse in Germany. In: *Journal of Peace Research*, Vol. 41, No.1., S. 107-117.
- Brzoska, Michael (2005): Gezielte Sanktionen als Mittel der Konflikteinhegung in Afrika – Erfahrungen und Aussichten. In: *Sicherheit und Frieden*, Vol. 23, No. 4, S. 209-215.
- Capie, David (2002): *Small Arms Production and Transfers in Southeast Asia*. Canberra Papers on Strategy and Defence No. 146. Canberra: Australian National University.
- Collier, Paul, Lani Elliot, Havard Hegre, Anke Hoeffler, Marta Reynal-Querol und Nicolas Sambanis (2003): *Breaking the Conflict Trap*. London: Oxford University Press.
- Cortright, David und George Lopez (2002a): *Sanctions and the Search for Security: Challenges to UN Action*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.

- Cortright, David und George Lopez (eds.) (2002b): *Smart Sanctions. Targeting Economic Statecraft*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Duffield, Mark (2001): *Global Governance and the New Wars: The Merger of Development and Security*. London: Zed Books.
- Ellis, Stephen (1999): *The Mask of Anarchy. The Destruction of Liberia and the Religious Dimension of an African Civil War*. London: Hurst & Company.
- Elwert, Georg (2001): *State Deficiencies, the Rise of Clientelism and Ethnic Mobilization*. In: Andreas Wimmer (ed.): *Facing Ethnic Conflicts*. Bonn: CDS.
- Florquin, Nicolas und Eric Berman (eds.) (2005): *Armed and Aimless. Armed Groups, Guns and Human Security in the ECOWAS Region*. Geneva: Small Arms Survey.
- Gary, Ian und Nikki Reisch (2005): *Chad's Oil: Miracle or Mirage? Following the Money in Africa's Newest Petro-State*. Baltimore: Catholic Relief Service and Bank Information Center.
- Grosse Kettler, Sabrina (2004): *External Actors in Stateless Somalia: A War Economy and its Promoters*. BICC Paper No. 39, Bonn: Bonn International Center for Conversion.
- Global Witness (1998): *A Rough Trade. The Role of Companies and Governments in the Angolan Conflict*. London: Global Witness.
- Global Witness (2004): *Same Old Story. A background story on natural resources in the Democratic Republic of Congo*. London: Global Witness.
- Heinemann-Grüder, Andreas und Wolf-Christian Paes (2001): *Wag the Dog. The Mobilization and Demobilization of the Kosovo Liberation Army*. BICC Brief No. 20, Bonn: Bonn International Center for Conversion.
- Holmquist Caroline (2005): *Private Security Companies. The Case for Regulation*. SIPRI Policy Paper No. 9, Stockholm: Stockholm International Peace Research Institute.
- Human Rights Watch (1999): *Angola unravels. The Rise and fall of the Lusaka peace process*. New York: Human Rights Watch.
- International Crisis Group (2005): *War and Drugs in Colombia*. Latin America Report No. 11, Brussels: International Crisis Group.
- Jaspers, Willem (2005): *Öldiebstahl, Rebellenbewegungen und Korruption – Die Konflikt-dynamik im Niger-Delta als Herausforderung für Deeskalation*. In: Corinna Hauswedell et al. (Hrsg.): *Friedensgutachten 2005*, Münster: Lit Verlag, S. 106-114.
- Jung, Dietrich und Klaus Schlichte (1999): *From Inter-State war to Warlordism. Changing forms of collective violence in the International System*. In: Wiberg, Hakan und Christoph Scherrer (eds.): *Ethnicity and Intra-State conflict*. Aldershot: Ashgate, S. 35-51.
- Johnson, Dominic, Christiane Kayser and Aloys Tegera (2002): *Coltanfieber. Eine Studie über Coltan im Kongo*. Bonn: Evangelischer Entwicklungsdienst.
- Kaldor, Mary (1999): *New and Old Wars. Organized Violence in a Global Era*. Cambridge: Polity Press.
- Leander, Anna (2005): *The Market for Force and Public Security: The Destabilizing Consequences of Private Military Companies*. In: *Journal of Peace Research*, Vol. 42, No. 5, S. 605-22.
- Le Billion, Philippe (2005): *Fuelling War: Natural resources and armed conflict*. Adelphi Paper No. 373, Abingdon: Routledge.
- Lewis, Scott (2004): *Rejuvenating or Restraining Civil War: The Role of External Actors in the War Economies of Sudan*. BICC Paper No. 37, Bonn: Bonn International Center for Conversion.
- Karl, Terry Lynn (1997): *The Paradox of Plenty. Oil Booms and Petro-States*. Berkeley: University of California Press.
- Keen, David (2005): *Conflict and Collusion in Sierra Leone*. Oxford: James Currey.

- Musa, Tansa (2006): Chad-Cameroon. Oil, Injustice and Despair. In: *New African*, Vol. 40, No. 447, S. 74-75.
- Münkler, Herfried (2002): *Die neuen Kriege*. Reinbek: Rowohlt.
- Lumpe, Lora (2000): *Running Guns. The Global Black Market in Small Arms*. London: Zed Books.
- Paes, Wolf-Christian und Timothy Shaw (2003): Praetorians or Profiteers? The Role of Entrepreneurial Armed Forces in Congo-Kinshasa. In: Jörn Brömmelhörster und Wolf-Christian Paes (eds.): *The Military as an Economic Actor – Soldiers in Business*. Houndsmill: Palgrave Macmillan, S. 143-169.
- Paes, Wolf-Christian und Björn Aust (2003): Bürgerkriegsökonomien. Staatszerfall und Privatisierung von Gewalt. In: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, No. 10, S. 1227-1233.
- Paes, Wolf-Christian (2004): Friedensstifter oder Kriegsgewinnler – Zur Rolle der Privatwirtschaft in bewaffneten Konflikten. In: Corinna Hauswedell et al. (Hrsg.): *Friedensgutachten 2004*, Münster: Lit Verlag, S. 218-226.
- Paes, Wolf-Christian (2004): Oil and National Security in Sub-Saharan Africa. In: Rudolf Traub-Merz und Douglas Yates (eds.): *2004. Oil Policy in the Gulf of Guinea – Security & Conflict, Economic Growth, Social Development*, Bonn: Friedrich-Ebert-Foundation, S. 87-100.
- Paes, Wolf-Christian (2005a): State-building im Regenwald: Die Vereinten Nationen in Liberia. In: Corinna Hauswedell et al. (Hrsg.): *Friedensgutachten 2005*, Münster: Lit Verlag, S. 97-105.
- Paes, Wolf-Christian (2005b): 'Conflict Diamonds' to 'Clean Diamonds' The Development of the Kimberley Process Certification Scheme. In: Basedau, Matthias und Andreas Mehler (eds.): *2005. Resource Politics in Sub-Saharan Africa*. In: *Hamburg African Studies/Etudes Africaines Hambourgeoises* No. 13, Hamburg: Institut für Afrika-Kunde, S. 305-324.
- Paes, Wolf-Christian (2005c): Internationale Initiativen zur Eindämpfung von Ressourcenkonflikten und „Neuen Kriegen“: Ein Überblick. In: *Die Friedens-Warte. Journal of International Peace and Organization*, Vol. 80, Nr. 1-2, S. 64-84.
- Paes, Wolf-Christian (2006): From Failure to Success – The Impact of Sanctions on Angola's Civil War. In: Michael Brzoska und George Lopez (eds.): *Arms Embargo Implementation – Comparing Experiences for Improving Effectiveness*. Baden-Baden: Nomos (Im Erscheinen).
- Pape, Robert (1997): Why Economic Sanctions Do Not Work. In: *International Security*, Vol. 22, No. 2, S. 90-136.
- Partnership Africa Canada (2000): *The Heart of the Matter. Sierra Leone, Diamonds and Human Security*. Ottawa: Partnership Africa Canada.
- Partnership Africa Canada (2003): *West Africa: Rocks in a Hard Place. The Political Economy of Diamonds and Regional Destabilization*. Ottawa: Partnership Africa Canada.
- Patey, Luke (2006): *A Complex Reality: The Strategic Behavior of Multinational Oil Corporations and the News Wars in Sudan*. DIIS Paper Report 2006: 2. Copenhagen: Danish Institute for International Studies.
- Pézard, Stéphanie und Holger Anders (eds.) (2006): *Targeting Amunition. A Primer*. Genf: Small Arms Survey.
- Pugh, Michael und Neil Cooper (eds.) (2004): *War Economies in a Regional Context. Challenges of Transformation*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Rupiya, Martin (2005): *UN Panels of Experts. A Peacebuilding Tool?* ISS Paper No. 112, Pretoria: Institute for Security Studies.

- Ron, James (2005): Paradigm in Distress? Primary Commodities and Civil War. In: Journal of Conflict Resolution, Vol. 49, No. 4, S. 443-450.
- Ross, Andrew (2003): Oil, Drugs and Diamonds. The Varying Roles of Natural Resources in Civil Wars. In: Ballentine and Sherman (eds.): The Political Economy of Armed Conflict. Beyond Greed and Grievance. Boulder. Lynne Rienner Publishers, S. 47-70.
- Schlichte, Klaus (2005): Die Dynamik des Staates. Politische Herrschaft in der Dritten Welt und die Theorie der globalen Vergesellschaftung. Frankfurt a. M.: Campus.
- Small Arms Survey (2004): Rights at Risk. Oxford: Oxford University Press.
- Small Arms Survey (2005): Weapons at War. Oxford: Oxford University Press.
- Small Arms Survey (2006): Unfinished Business. Oxford: Oxford University Press.
- Smith, Judy und Verena Wiesmann (2003): Krieg kennt keine Grenzen. Die regionale Tragweite des Kriegs in Liberia. Afrika im Blickpunkt No. 3. Hamburg: Institut für Afrika-Kunde.
- Staibano, Carina und Peter Wallensteen (eds.) (2005): International Sanctions. Between Wars and Words. London: Frank Cass.
- TRC (2005): Witness to Truth. Report of the Sierra Leone Truth & Reconciliation Commission. Freetown: Truth & Reconciliation Commission.
- Tull, Denis (2005): Die Afrikapolitik der Volksrepublik China. SWP Studie, No. S20, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik.
- United Nations Security Council (2000): Report of the Panel of Experts on Violations of Security Council Sanctions against UNITA. S/2000/203. 10 March 2000. New York City: United Nations.
- United Nations Security Council (2001): Report of the Panel of Experts on the Illegal Exploitation of Natural Resources and Other Forms of Wealth in the Democratic Republic of Congo. S/2001/357. 12 April 2001. New York City: United Nations.
- WAC (2003): Peace and Security in the Niger Delta. Conflict Expert Group Baseline Report. Working Paper for SPDC. London: WAC Global Services.
- Wenzel, Maraike (2003): Liberia: Erfolgsstory eines Kriegsherrn. In: Blätter für deutsche und internationale Politik. No. 10, S. 1242-44.
- Wood, Brian und Johan Peleman (1999): The Arms Fixers. Controlling the Brokers and Shipping Agents. PRIO Report No. 3, Oslo: International Peace Research Institute.
- Wulf, Herbert (2005): Internationalisierung und Privatisierung von Krieg und Frieden. Baden-Baden: Nomos.

Anhang

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Mit militärischen Mitteln ausgetragene Konflikte um Ressourcen in Afrika seit 1990 (Auswahl).....	9
Tabelle 2: Regionale Rebellenbewegungen in Westafrika und ihre Unterstützer	29
Tabelle 3: Internationale Sanktionen in Afrika zwischen 1990 und 1995	34
Tabelle 4: Effektivität von internationalen Sanktionen in Afrika seit 1990	36
Tabelle 5: Expertenkommissionen der Vereinten Nationen in Afrika, 1996- 2005	40
Tabelle 6: Übersicht über die wichtigsten Normen und Verhaltenskodizes	47

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Pumpstation des Shell-Konzerns, Niger Delta.....	12
Abb. 2: Schematische Darstellung der Rolle von externen wirtschaftlichen Akteuren in Kriegsökonomien	15
Abb. 3: Kindersoldat an einem Checkpoint in Kamanyola, DRK.....	17
Abb. 4: Arbeitsintensiver Abbau von Diamanten in Sierra Leone	25
Abb. 5: Werbetafel einer chinesischen Ölfirma in Khartum.....	46
Abb. 6: Büro eines Diamantenhändlers in Kenema, Sierra Leone.....	48

Bildnachweis

Bilder: Wolf-Christian Paes (4, 5, 6) und Willem Jaspers (1, 3)

Zu den Autoren:

Michael Brzoska, geb. 1953 in Heide. Studium der Volkswirtschaftslehre und Politikwissenschaft in Hamburg und Fribourg (Schweiz), Promotion und Habilitation in Politischer Wissenschaft. Seit Februar 2006 Direktor des Instituts für Friedensforschung und Sicherheitspolitik an der Universität Hamburg (IFSH), zuvor Forschungsleiter am Internationalen Konversionszentrum in Bonn (BICC). Veröffentlichungen zu Themen der politischen Ökonomie von Kriegen, Rüstung und Abrüstung, des internationalen Waffenhandels, der Reform internationaler Sanktionen, europäischer Sicherheits- und Verteidigungspolitik und der Konversion.

Wolf-Christian Paes, geb. 1973 in Bremerhaven. Studium der Internationalen Beziehungen und der Verwaltungswissenschaften in Bonn, Stellenbosch (Südafrika) und Speyer. Seit 2000 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Projektleiter am Internationalen Konversionszentrum in Bonn (BICC). Fachgutachter für Friedensförderung und Konfliktlösung für Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit, u.a. BMZ, GTZ, KfW und das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP). Seit 2005 Berater der nationalen Versöhnungskommission in Kolumbien in Demobilisierungsfragen und Koordinator eines Ausbildungsprogramms zur Kontrolle von kleinen und leichten Waffen im Sudan. Zahlreiche Veröffentlichungen zur Rolle von Ressourcen in bewaffneten Konflikten und zum internationalen Waffenhandel.